



## Viel mehr als nur ein Plan B

NICOLE MAIBAUM

**Stimmt, das Leben ist nicht wirklich planbar. Das hat uns die Corona-Pandemie deutlich vor Augen geführt – und tut dies noch immer. Doch gerade deswegen ist es ratsam, sich gegen unvorhersehbare Eventualitäten, so gut es geht, abzusichern – wie beispielsweise mit dem Kauf einer sogenannten Pflegeimmobilie.**

Länger zu Hause leben, selbstbestimmt in den eigenen vier Wänden älter werden – das ist ein viel gehogter Wunsch. Schön, wenn es klappt. Und solange sich die gesundheitlichen Zipperlein im Rahmen halten, verschwinden auch nur wenige einen Gedanken daran, was ist, wenn das Schicksal einen einen Strich durch die Rechnung macht.

Jedoch: Ein Schlaganfall, ein Verkehrsunfall, eine schwere Erkrankung, ein Sturz im Haushalt oder Ähnliches kann das bis



**Renditestarke Kapitalanlage, lukrative Altersvorsorge und mögliches Zuhause, wenn das Glück mal Pause macht – eine Pflegeimmobilie überzeugt mit Vorteilen.**

so perfekt vorgestellte Älterwerden im Nullkommacht aus den Angeln heben. Mitunter ohne große Vorankündigung. Auf einmal ist dann das Treppensteigen eine körperliche Belastung, der Einstieg in Dusche und Bad eine Barriere. Keiner malt sich derartige Szenarien gerne aus, verständlicherweise, obgleich sie nicht aus der Luft gegriffen sind. Das eigene Zuhause in einem ersten Schritt so umzubauen, dass es barrierefrei und eventuell sogar rollstuhlgerecht ist, kostet Geld. Später womöglich einen Pflegedienst zu engagieren, der einem im Haushalt unter die Arme greift – auch das kostet Geld. Hinzu kommen nicht selten Fahrten zum Krankenhaus, zu Ärzten, zu Therapeuten et cetera. Eine Alternative zu den mitunter äußerst kostspieligen Einzelinvestitionen kann die rechtzeitige Investition in eine eigene Pflegeimmobilie sein.

Als »Pflegeimmobilie« werden gemeinhin Appartements verstanden, die sich in Alters-

und Pflegeheimen, Wohnheimen mit angeschlossener Pflege oder in gemischten Heimen aus Seniorenwohnheim (betreutes Wohnen) und Pflegeheim befinden. Aufgrund der demografischen Entwicklung in Deutschland, inklusive des Älterwerdens der Generation der »Babyboomer«, steht außer Frage, dass der Bedarf an Senioren- und Pflegeeinrichtungen

**Bis zum Jahr 2030 werden knapp 180.000 zusätzliche Pflegeplätze benötigt**

in den kommenden Jahren weiter deutlich steigen wird. Ein guter Grund, um über den Kauf einer solchen Immobilie nachzudenken. Ein weiterer: Zahlreiche ältere Seniorenwohnheime und Pflegeeinrichtungen entsprechen nicht mehr den heutigen gesetzlich vorgeschriebenen Standards, zum Beispiel hinsichtlich des Brandschutzes, Personenschutzes und/oder der Barrierefreiheit. Und angesichts ihrer räumlichen

Gegebenheiten können sie auch oftmals nicht entsprechend umgerüstet werden. Laut einer Untersuchung des Beratungsunternehmens Wüest Partner werden daher bis zum Jahr 2030 knapp 180.000 zusätzliche Pflegeplätze benötigt.

Insbesondere für jene, die derzeit nach einer renditestarken lukrativen Kapitalanlage suchen, kann eine Senioren- und Pflege-

immobilie eine interessante Alternative sein. Dies auch angesichts der kontinuierlich steigenden Kaufpreise für reguläre Wohnimmobilien, insbesondere in Großstädten. Hinzu kommt, dass der Verkauf von Pflegeappartements und Seniorenwohnungen in der Regel direkt über den Bauträger und damit provisionsfrei erfolgt und sich der Verwaltungsaufwand für den Eigentümer im Rahmen hält, da dafür zumeist in

erster Linie der Betreiber der Einrichtung verantwortlich ist. Über ihn erfolgt auch die Vermietung der Immobilie.

Neben all den genannten, vor allem monetären Vorteilen kann eine eigene Immobilie in einer Senioren- oder Pflegeeinrichtung aber noch einen ganz anderen Vorzug bieten: Sie kann für einen selbst zum barrierefreien altersgerechten neuen Zuhause werden. Das in der Regel vertraglich eingeräumte vorrangige Belegungsrecht ermöglicht es dem oder der Eigentümer\*in, dass er/sie oder Familienangehörige in das Appartement einziehen können. Wenn das Glück im Leben also doch mal Pause macht und man daher einige Wünsche fürs Älterwerden über den Haufen werfen muss, gibt es so dann doch noch einen »Plan B«. Einen, mit dem man sich gegen unvorhersehbare Eventualitäten frühzeitig abgesichert hat. Ganz bewusst und nicht erst gezwungenermaßen in einer Notsituation. ●

## Ein Hoch auf das (längere) Leben

*Die Männer legen beständig zu – zumindest wenn es um ihre Lebenserwartung geht. Lag diese Anfang der 1990er bei 72 Jahren, sind es nun schon gut 78. Im Zuge dieser Entwicklung verringerte sich auch die Differenz in der Lebenserwartung zwischen Männern und Frauen. Um die Jahrtausendwende herum betrug diese noch 6 Jahre zugunsten der Frauen, mittlerweile sind es nur noch etwa 4,8 Jahre. Übrigens: Im 19. Jahrhundert wurden Männer im Schnitt lediglich 35,6 und Frauen 38,4 Jahre alt.*

IMPRESSUM Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: ZEIT Verlag Gerd Bucertius GmbH & Co. KG, Helmut Schmidt Haus, Spessort 1, 20095 Hamburg Geschäftsführung: Dr. Rainer Esser Art Direction: Kay Lübke, Dietke Steck Realisierung: TEMPUS CORPORATE GmbH – Ein Unternehmen des ZEIT Verlags; Projektmanagement: Elena Matinski; Grafik: Sonja Feldkamp; Redaktion: Nicole Maibaum; Lektorat: Frauke Franckenstein; Fotos: iStockphoto.com – shapecharge / KatarzynaBialasiewicz; Chief Sales Officer ZEIT Verlagsgruppe: Aki Harderson Produktmanagement: Ute Klemp Sales Director Public Sector & Finance: Katharina Laabs, Tel.: 040/32804763, katharina.laabs@zeit.de; Anzeigenpreise: Preisliste Nr. 65 vom 1. Januar 2020

# Senior Housing: eine krisensichere Assetklasse

EIN BEITRAG DER ACRON GRUPPE

Gerade in Krisenzeiten sind Immobilien gefragt, die sich als widerstandsfähig erwiesen haben. In besonderem Maße trifft dies auf das sogenannte Senior Housing in den USA zu. Und die Aussichten bleiben gut – nicht zuletzt wegen des demografischen Wandels, der Finanzkraft der Älteren und ihrer gestiegenen Ansprüche an einen aktiven Lebensabend.

Das Jahr 2020 wird als Jahr der Corona-Pandemie in die Geschichte eingehen. Lockdown und Kontaktbeschränkungen haben auch die Immobilienbranche getroffen: Einzelhandels- und Hotelimmobilien sind weltweit in Mitleidenschaft gezogen. Auch die Eigentümer von Bürogebäuden stehen wegen des Wandels der Arbeitswelt vor erheblichen Herausforderungen. Eine Assetklasse aber kommt nach allen Erkenntnissen weitgehend stabil durch die Krise: Wohnimmobilien und dabei insbesondere Angebote für ältere Menschen.

Senior Housing heißt dieses Segment in den USA. Es deckt sowohl Wohnungen und Wohnparks für Senioren ab, die selbstständig leben, als auch Anlagen des Betreuten Wohnens und Pflegeheime. Dieser Sektor zeige schon wenige Monate nach Ausbruch der Corona-Pandemie »Zeichen einer Verjüngung«, stellt die Immobilienberatungsgesellschaft Jones Lang LaSalle (JLL) in einem aktuellen Marktbericht fest, und bewiese »einmal mehr seine Resilienz«. Damit bestätigen sich die

Erfahrungen aus der Finanzmarktkrise von 2008/09 im Anschluss an die Pleite von Lehman Brothers: Schon damals hatten sich Seniorenimmobilien vergleichsweise stabil gehalten.

### Übertroffene Erwartungen und zweistellige Renditen

Der aus der Psychologie stammende Begriff der Resilienz bezeichnet die Fähigkeit, Krisen zu bewältigen. Und die ist beim Segment des Senior Housing stark ausgeprägt. Nach Angaben von JLL zeigt sich seit Langem ein positiver Trend bei Auslastung und Mieten. Zwar sei die Belegung durch die Corona-Krise zunächst leicht gesunken, aber schon im Mai habe sie sich wieder stabilisiert. »Das Segment des Senior Housing hat die ursprünglichen Erwartungen übertroffen«, halten die Experten von JLL deshalb fest. Auch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) betont, dass »Investitionen in Senior Housing Diversifikation bieten, da der Sektor weniger zyklisch als andere Immobilienarten ist.«

Entsprechend attraktiv ist der Seniorenimmobilien-Markt für Investoren. Zwischen Frühjahr 2019 und Frühjahr 2020 errechnete JLL ein Transaktionsvolumen von 12,5 Milliarden US-Dollar und damit den höchsten Stand seit 2016. Nach Berechnungen des National Council of Real Estate Investment Fiduciaries (NCREIF), einer unabhängigen US-Gesellschaft der Immobilien-Investment-Treu-



händer, können Investoren mit attraktiven Renditen rechnen. Danach verzeichnete Senior Housing in den vergangenen zehn Jahren einen Total Return, also die Gesamtrendite aus Cashflow und Wertsteigerung, von durchschnittlich 11,73 Prozent pro Jahr und damit deutlich über sonstigen Wohnimmobilien mit 8,64 Prozent.

### Lebenserwartung und Ansprüche steigen

Treiber dieser positiven Entwicklung ist die Alterung der Gesellschaft. Nach Zahlen des U.S. Census Bureau wird die Zahl der über 65-jährigen Menschen in den USA bis zum Jahr 2050 von jetzt 56,1 auf 85,6 Millionen steigen; dies entspricht einer Zunahme um 52 Prozent. Bereits 2035 werden in den USA voraussichtlich 78 Millionen Personen leben, die ihren 65. Geburtstag gefeiert haben; damit wird ihre Zahl

höher sein als die der Kinder und Jugendlichen unter 18 Jahren. Hintergrund ist die steigende Lebenserwartung: Wer 2017 in den USA 65 Jahre alt wurde, hatte im Durchschnitt noch 20,4 Jahre vor sich. 1972 hatte die zu erwartende Lebensdauer lediglich 15,2 Jahre betragen.

Die Menschen werden aber nicht nur älter, sondern haben auch andere Bedürfnisse. Viele Senioren möchten sich von ihren zu groß gewordenen Häusern trennen und eine Etagenwohnung beziehen – gerne auch zur Miete. Eine wachsende Anzahl hat auch die finanziellen Möglichkeiten, um sich ein hochwertiges Angebot leisten zu können. Senior Housing sei ein Produkt, »das sich auch in Zukunft einer hohen Nachfrage erfreuen wird«, wird denn auch Shlomi Ronen, Gründer des Immobilienfinanziers Dekel Capital Inc., im »Los Angeles Business Journal« zitiert.

### Das richtige Objekt am richtigen Ort

Chancen für Investoren ergeben sich zudem daraus, dass zahlreiche Seniorenimmobilien in die Jahre gekommen sind. Laut der von PwC herausgegebenen Studie »Emerging Trends in Real Estate 2020« sind fast zwei Drittel der entsprechenden Objekte älter als zwanzig Jahre. Entsprechend begehrt sind neue Wohnanlagen, die den heutigen Bedürfnissen aktiver Senioren entsprechen.

Ein solches Projekt bereitet das Immobilienunternehmen ACRON zusammen mit zwei US-Partnern in Georgetown vor, einem Vorort der texanischen Millionenstadt Austin. Der Komplex »The Hacienda at Georgetown« wird 125 Einheiten Independent Living für selbstständige Seniorinnen und Senioren umfassen. Hinzu kommen 81 Einheiten

Assisted Living (Betreutes Wohnen) und 24 Einheiten für Memory Care (Demenzpflege). Die Eröffnung ist für 2022 geplant. Für das Projekt ACRON Sun City Senior Living können Anleger eine Anleihe zeichnen. Die Mindestzeichnungssumme dieser Anleihe beträgt 150.000 US-Dollar, die jährliche Ausschüttung sechs Prozent.

Das Projekt – das dritte Vorhaben von ACRON in ihrer Investorserie »U.S. Senior Living« – spricht Menschen an, die sich auch im Ruhestand einen hohen Lebensstandard leisten können. Austin zählt zu den wohlhabenden Städten der USA, und Texas gehört nicht zuletzt dank vorteilhafter klimatischer Bedingungen zu den beliebtesten Rückzugsorten für Senioren. Das zeigt auch die vom Immobilienunternehmen Del Webb entwickelte »Sun City« mit rund 10.000 Häusern für Menschen ab 55 Jahren. ●



»The Hacienda at Georgetown« wird ein Refugium für wohlhabende Senioren. Das sonnenverwöhnte Texas ist nicht nur beliebter Altersruhesitz – als Vorort von Austin, der schönsten texanischen Metropole, ist Georgetown auch ein attraktiver Standort für den aktiven Lebensabend.



Bilder: © ACRON AG



### SECHS PROZENT ZINSEN P.A.

Die ACRON Securitization S.à.r.l. offeriert eine Anleihe mit einer Laufzeit von ca. 5 Jahren zu 6% Festzins p.a. bei Mindestanlage von 150.000 USD (ISIN XS2193748444; WKN A28ZQT).

**KONTAKT**  
Kai Bender  
Neuer Zollhof 3  
40221 Düsseldorf  
Tel. (0211) 211 91 24 100  
info@acron.de, www.acron.de

**IMMOBILIENSPEZIALIST**  
Die ACRON Gruppe, gegründet 1981 mit Sitz in Zürich und Tochtergesellschaften in den USA, Luxemburg, São Paulo und Düsseldorf, ist auf Immobilieninvestments spezialisiert, die in der Regel als Single Assets an private und institutionelle Investoren in aller Welt vertrieben werden. Das Transaktionsvolumen von ACRON beläuft sich auf gut zwei Milliarden CHF.

**ACRON**  
REAL ESTATE INVESTMENTS  
SINCE 1981