

## MedCore, TNRG, Asaz und ACRON realisieren immer noch High-End Senior Living Projekte trotz COVID-Herausforderungen

Dallas, Texas, 3. November 2020 – Die Senior Living Branche ist eine von vielen, die von der COVID-19-Pandemie stark betroffen sind, und die jüngsten veröffentlichten Artikel haben die Schwierigkeiten bei der Sicherung der Finanzierung für Neubauten und der Durchführung von Transaktionen über die Ziellinie im Jahr 2020 detailliert beschrieben. Neuentwicklungen haben sich zu einem Kriechgang verlangsamt, wobei sich der Schwerpunkt kurzfristig auf wertorientierte Übernahmen verlagert hat. Die Kosten des operativen Betriebes sind gestiegen, um den Vorkehrungen zur Infektionskontrolle im Zusammenhang mit COVID Rechnung zu tragen. Eine Notwendigkeit inmitten einer Marktabschwächung. Infolgedessen haben viele Eigentümer und Investoren bei ihren Aktivitäten im Jahr 2020 einen strategischen Wechsel vollzogen und grundlegende Projekte auf Eis gelegt, bis sich die Lage bessert. Dies war bei den in Dallas ansässigen MedCore-Partnern nicht der Fall. Gemeinsam mit The National Realty Group und Asaz, Ltd., ihren in Houston ansässigen Co-Development-Partnern, und ACRON, ihrem in den USA und der Schweiz ansässigen Immobilieninvestmentpartner, wartet MedCore nicht darauf, dass sich die Situation im Seniorenwohnungsbau irgendwann bessert.

„Dieses Jahr war sicherlich für uns alle eine unerwartete Herausforderung“, sagte Michael Graham, einer der Gründer von MedCore. „Aber wir warten nicht gerne etwas ab. In der Tat haben wir uns personalmässig verdoppelt, um unsere geplanten Entwicklungen auf den Weg zu bringen. Es ist eine großartige Gelegenheit, ein neues Immobilienprojekt im Gesundheitsbereich oder Senior Living in 12-24 Monaten auf den Markt zu bringen, wenn andere Entwicklungsaktivitäten im ganzen Land gerade erst wieder anlaufen“. Graham wies darauf hin, dass in einem Jahr, in dem MedCore auch zwei Inbetriebnahmen von Senioren-Wohnanlagen abgeschlossen hat - eine einzelne Anlage im Februar und eine Transaktion mit sieben Anlagen im Juli in einem Gesamtvolumen von 120 Millionen US-Dollar -, diese hohe Geschwindigkeit ohne die anderen Firmen nicht möglich gewesen wäre.

Der fortgesetzte Erfolg beim Abschluss grosser Entwicklungsvorhaben während der COVID-Zeit ist auf die kollektive Stärke und das Engagement aller beteiligten Partner zurückzuführen. Jeder Partner verfügt über unterschiedliches Fachknow-how und bilden zusammen ein ausgewogenes, fokussiertes Team von Fachleuten mit einzigartigen Schwerpunkten. Sie sind sich z.B. darin einig, dass der Standort aussergewöhnlich gut sichtbar und in Märkten sein muss, die weniger anfällig für Rückschläge sind.

ACRON USA ist der inländische Zweig der ACRON Gruppe, ein in der Schweiz ansässiger Immobilien-Manager mit einer Vielzahl von vermögenden Kunden, die nach opportunistischen Investitionen in mehreren Sektoren suchen. „Bei ACRON ist unsere Wachstumsstrategie massvoll und konsequent“, so Greg Wilson, Präsident der Niederlassung Tulsa der ACRON USA. „Ob im Gastgewerbe, im Multi-familybereich oder im Seniorenwohnungsbau, ACRON bietet den Vorteil erstklassiger Assets, erstklassiger Immobilien und erstklassiger Projekte an den widerstandsfähigsten Standorten der Welt. Wilson ist der Ansicht, dass diese Anlagestrategie eines von mehreren Dingen ist, die das Unternehmen während des COVID agil und beschäftigt gehalten haben. „Wir sind dankbar für die Zusammenarbeit mit MedCore, TNRG und Asaz bei unseren Seniorenwohnprojekten, und wir sehen ACRON auch weiterhin in der Seniorenwohnbau-Branche, einem wichtigen Sektor für unsere Kunden.

Dieses Jahr war in der Tat sehr arbeitsreich für die drei Firmen. Gemeinsam haben sie seit März zwei Senioren-Wohnprojekte mit Gesamtkosten von mehr als 130 Millionen Dollar abgeschlossen. Das erste Projekt, Sooner Station at University North Park in Norman, Oklahoma, umfasst 189 Residenzen für unabhängiges Wohnen, betreutes Wohnen und Alzheimerpflege in einer einzigartigen Zusammenarbeit mit der Alumni-Vereinigung der Universität von Oklahoma. Das

---

10. November 2020

Übersetzung

---

zweite Projekt, das während der Corona-Pandemie den ersten Spatenstich machte, war The Hacienda at Georgetown, ein hochmoderner, 13 Morgen großer Seniorencampus im Resortstil am Südeingang von Sun City Georgetown, einer rasch wachsenden Seniorengemeinde 30 Minuten nördlich des Stadtzentrums von Austin.

Es ist nicht klar, was das Jahr 2021 und darüber hinaus für die Seniorenwohnungsbranche bedeutet, insbesondere aus der Entwicklungsperspektive. Einfallsreiche Gruppen wie MedCore, TNRG, Asaz und ACRON verstehen jedoch sicherlich, dass die schlimmstmögliche Lösung für das derzeitige wirtschaftliche und gesundheitspolitische Umfeld darin besteht, abzuwarten und abzuwarten. Sie glauben, dass es das Richtige ist, voranzuschreiten, insbesondere für Senioren und ihre Familien.

Weitere Informationen zu MedCore, TNRG, ASAZ oder ACRON finden Sie unter den untenstehenden Links und Informationen.

<https://medcorepartners.com/>

<https://www.tnrg.net/>

<https://www.acronusa.com/acron-group/about-acron/>

Asaz, Ltd. (ASAZ) is a privately-owned investment firm helping developers nationwide successfully complete projects. Over the past 21 years, Asaz has financed projects in the healthcare, seniors housing, multi-family, student housing, and hospitality industries.

**CONTACT INFORMATION:**

MedCore Partners, LLC  
Michael Graham, Partner  
(214) 443-8302

[michael@medcorepartners.com](mailto:michael@medcorepartners.com)

**CONTACT INFORMATION:**

The National Realty Group  
Jon Spears, Vice President  
(713) 744-7415

[jspears@tnrg.net](mailto:jspears@tnrg.net)

**CONTACT INFORMATION:**

ACRON USA  
Greg Wilson, President  
(918) 587-9901

[gw@acronusa.com](mailto:gw@acronusa.com)



**TNRG**



**ASAZ**

###

---

**BUILDING WEALTH**

ZÜRICH LUXEMBOURG DÜSSELDORF DALLAS SÃO PAULO