

# WHITEPAPER

TERRAGON AG

## Investieren in Service-Wohnen für Senioren: Eine Markteinführung

CARE Invest  
PFLEGE MACHT MARKT



**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Sämtliche Angaben und Darstellungen in diesem Whitepaper entsprechen dem aktuellen Stand des Wissens und sind bestmöglich aufbereitet. Der Verlag und der Autor können jedoch trotzdem keine Haftung für Schäden übernehmen, die im Zusammenhang mit Inhalten dieses Buches entstehen.

© VINCENTZ NETWORK, Hannover 2021

Besuchen Sie uns im Internet: <http://www.careinvest-online.net/>

Vincentz Network GmbH & Co. Kg  
Plathnerstraße 4C, 30175 Hannover  
T +49 511 9910 – 154  
E +49 511 9910 – 159

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen und Handelsnamen in diesem Buch berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Namen ohne Weiteres von jedermann benutzt werden dürfen. Vielmehr handelt es sich häufig um geschützte, eingetragene Warenzeichen

Titelbild: AdobeStock, littleartvector

# INHALTSVERZEICHNIS

Investieren in Service-Wohnen für Senioren: Eine Markteinführung  
Autoren: Dr. Michael Held (CEO), Dr. Walter Zorn (Leiter Research)

<b>Summary: Bedarf nach passgenauen Angeboten</b>	<b>4</b>
<b>1. Service-Wohnen für Senioren: Eine Einführung</b>	<b>6</b>
<b>2. Service-Wohnen: Selbstbestimmtes Leben für Senioren</b>	<b>10</b>
<b>3. Klassifizierung nach „Sternen“</b>	<b>11</b>
<b>4. Bedarf, Bestand und Potenziale</b>	<b>12</b>
4.1 Bedarf: Altersstruktur und Einkommen	13
4.2 Bestand: Service-Wohnanlagen	14
4.3 Versorgung mit Service-Wohnen	15
4.4 Strukturen des Bestandes: Größen, Qualitäten, Preise	19
4.4.1 Übersicht Premium – Non-Premium	19
4.4.2 Größenstruktur	20
4.4.3 Qualitätsstruktur	22
4.4.4 Preisstruktur	24
4.5 Investment-Potenzial bei Service-Wohnen	26
4.5.1 Bedarf und Bestand	26
4.5.2 Bau-, Betriebs- und Investment-Potenzial	27
4.5.3 Bau- /Investment-Potenzial – Bestand und Zukunft	31
Abbildungen	33
Tabellen	33
Literatur	34

# SUMMARY: BEDARF AN PASSGENAUEN ANGEBOTEN

In Deutschland sind derzeit rund 300.000 Wohnungen mit Service für Senioren verfügbar, davon gut 30.000 Premium-Wohnungen. Auswertungen der TERRAGON-Datenbanken zeigen die breite, bedarfsorientierte Vielfalt des Bestandes in qualitativer („Sterne“ nach gif) und daraus folgend quantitativer Hinsicht (Wohnflächen, Wohnanlagengrößen, Kaltmieten und Service-Pauschalen).

Jedoch werden weitere ca. 550.000 Wohnungen zur Deckung des von TERRAGON kalkulierten Bedarfs benötigt, davon rund 85.000–100.000 in Premium-Qualität. Diese sind großenteils aus den laufenden Einkommen der Haushalte 70+ finanzierbar; wo nicht, kann meist vorhandenes Vermögen zur erfolgreichen Kostendeckung eingesetzt werden. Perspektivisch steigen diese Zahlen bis 2035 um weitere 200.000 Service-Wohnungen (gesamt) bzw. 33.000 in Premium-Qualität. TERRAGON sieht aktuell ein Investment-Potenzial von insgesamt mindestens 64 Mrd. €. Sofern Vermögen bzw. Steuermittel eingesetzt werden, könnten sogar etwa 80–100 Mrd. € Investment-Potenzial in

der Summe aller Qualitäts- und Größenklassen erreicht werden.

Andere Autoren kommen zu geringeren Bedarfszahlen für Betreutes Wohnen, näher an der Gleichsetzung Bedarf = Mittelwert des derzeitigen Angebotes plus alterungsbedingte Steigerung (Schartow et al 2016). Diese berücksichtigen unserem Ermessen nach jedoch zu wenig die infrastrukturelle Situation auf dem Land im Zusammenhang mit der demografischen Entwicklung. Insofern kann damit gerechnet werden, dass ein – ggf. bisher fehlendes – Angebot sowohl in Metropolen wie auch in regionalen Mittelstädten eine entsprechende Nachfrage generieren wird.

Die TERRAGON AG erschließt das Nachfragepotenzial der qualitätsorientierten Haushalte 70+ gezielt mit Wohnanlagen in 4 Sterne-Qualität: Diese bieten hohe Standards, bewegen sich aber in einem Entgeltbereich deutlich unter den 5 Sterne-Einrichtungen, sodass ein deutlich höherer Anteil der Zielgruppe sich das Produkt leisten kann.

Insgesamt sehen wir nicht nur einen hohen Bedarf bei limitiertem Angebot, sondern zunehmendes Interesse bei Projektentwicklern, Investoren und Kommunen am Markt des Service-Wohnens.

Detaillierte Marktanalysen, regional angepasste Objektstrukturen (Wohnungsschlüssel, Wohnflächen, Preise) sowie bedarfsgerechte Service-Angebote bilden dabei wesentliche Erfolgsfaktoren für Developments.