

Wie die Verwandlung in eine nachhaltige Immobilie gelingt

Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und ESG werden zurzeit aller Orten thematisiert. Gesetzliche Anforderungen und die aktuelle Ressourcenknappheit, verstärkt durch den Ukrainekrieg, führen vermehrt dazu, dass die Wichtigkeit in vielen Beiträgen erläutert und große Zukunftsvisionen aufgezeigt werden. Es wird jedoch in der Praxis immer deutlicher, dass es an der konkreten Umsetzung der großen Versprechen mangelt und der mediale Druck sich noch nicht in geplanten oder bereits umgesetzten Maßnahmen widerspiegelt. Daher stellt sich die Frage, wie sich Eigentümer von Healthcare-Im-

mobilien am besten den Herausforderungen stellen, die diese Zukunftsthemen mit sich bringen.

Grundlage für eine zielorientierte Herangehensweise sollte zuallererst die Auseinandersetzung mit den Zielen sein, die die Nutzung durch den Pächter und die Ambition durch den Eigentümer mit sich bringen. Sind diese Ziele formuliert, kann detailliert der Ist-Zustand der Immobilie erfasst werden. Hierzu bieten sich ESG-Scores, Energieausweise und bauphysikalische Untersuchungen an. Anhand dieser können die aktuellen Schwachstellen aufgezeigt werden. Aus dem Abgleich mit den

Bei Sanierungen gilt es, eine Vielzahl an gesetzlichen Vorschriften zu beachten.

vorher festgelegten Zielen lässt sich somit ein erster Zielerreichungspfad darstellen. In der Theorie ließe sich so jede Immobilie auf den technisch bestmöglichen Stand bringen. In der Praxis hindern viele Restriktionen den Eigentümer jedoch daran. Die größte

Karriere

► **SEBASTIAN SCHLANSKY** erweitert die Geschäftsführung beim Immobilienspezialisten Hamburg Team Investment Management (HTIM). Schlansky ist seit 2018 bei HTIM für den Aufbau des Bereichs Gesundheitsimmobilien als Fondsprodukt für institutionelle Anleger zuständig. Als neuer Geschäftsführer Gesundheitsimmobilien widmet er sich nun der strategischen Weiterentwicklung des Segments Health Care, zu dem neben Investitionen in altersgerechte Wohnformen auch der Bereich Ärztehäuser und Medizinische Versorgungszentren zählt. Der ebenfalls neu berufene Geschäftsführer Gewerbe Daniel Werth verantwortet künftig die strategische Ausrichtung dieser Einheit und das operative Tagesgeschäft rund um Büro- und Gewerbeimmobilien.

► **SYLVIA WILHELM UND THOMAS RUNGE** sind vom Aufsichtsrat der Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Apo-Bank) in den Vorstand des Finanzinstituts berufen worden. Wilhelm tritt zum 1. Januar 2023 die Nachfolge von Eckhard Lüdering an, dessen Vertrag im kommenden Jahr ausläuft. Ihr Fach ist das Risikomanagement, das sie in den vergangenen zehn Jahren bei

der Volkswagen Bank innehatte. Runge erhält den als eigenes Ressort neu geschaffenen Bereich IT, Produkte und Prozesse. Der 50jährige kommt von HSBC Trinkaus & Burkhardt, wo er als Chief Operating Officer für Operations, Services und Technologie zuständig war.

► **THOMAS ROTH** verstärkt als COO (Chief Operating Officer) die Führungsmannschaft des Pflegeheimbetreibers Charleston. Zu den künftigen Schwerpunkten seiner Tätigkeiten gehört der weitere Ausbau der Gruppe sowie die Integration neuer Einrichtungen. Roth kommt vom französischen Pflegekonzern Korian, wo er als Regionalleiter für Baden-Württemberg fungierte. Davor war er bei der gemeinnützigen Gesellschaft Vinzenz von Paul tätig. Für seinen künftigen Arbeitsbereich war bislang Charleston-CEO Sebastian Kabak zuständig, der von Thomas Roth erwartet, „maßgeblich das weitere Wachstum voranzutreiben und die Integration neuer Einrichtungen in die Unternehmensgruppe umzusetzen“.



MEHR ZUM THEMA
careinvest-online.net

Herausforderung bei der Umsetzung stellt die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Investitionsmaßnahmen dar. Diese ist stark vom Gebäude und somit der technischen Gebäudeausrüstung und der vorhandenen Substanz der Hüllfläche abhängig. Des Weiteren gilt es eine Vielzahl an gesetzlichen Randbedingungen zu beachten, insbesondere für das Einwerben von Fördergeldern.

Planungskapazitäten zielgerichtet einsetzen

Aus dem Gap zwischen Theorie und Praxis ergibt sich somit das nächste Problem. In einem Portfolio voller Maßnahmen sollten diejenigen mit dem größten Kosten-Nutzen-Verhältnis für den Eigentümer und Pächter umgesetzt werden, bis das zuvor formulierte Ziel erreicht ist. In einer klassischen Herangehensweise würden hierfür alle möglichen Maßnahmen durchgeplant werden und erst im Nachhinein eine Bewertung des



MEHR ZUM THEMA
Energieeffizienz und Sanierungskonzepten für Pflegeimmobilien gibt es auf einem Soleo Praxisseminar in Düsseldorf am 25.10.2022.
<https://soleo-gmbh.de>

Nutzens und der Kosten stattfinden. Diese Planungsmethodik verbraucht jedoch wertvolle und für den Eigentümer teure Planungskapazitäten und Zeitressourcen.

Zur Steigerung der Effizienz in der Umsetzung hat sich in der Praxis eine stufenartig aufgebaute Herangehensweise für Nachhaltigkeitskonzepte bewährt. Nach jeder Stufe wird dabei mit dem Auftraggeber die individuelle Situation diskutiert. Somit hat der Auftraggeber die Möglichkeit die weitere Bearbeitung am Thema Nachhaltigkeit auf Grundlage sich abzeichnender fehlender Wirtschaftlichkeit zu unterbrechen.

Individuelle Maßnahmen gemeinsam erarbeiten

Damit die Erarbeitung eines dem Auftraggeber gerechten Nachhaltigkeitskonzept gelingen kann, ist es wichtig, die individuellen Ansprüche und auch die Kommunikationswege im Projekt von Beginn an festzule-

gen. In der Zusammenarbeit können so erste realistische Ziele herausgearbeitet werden.

Eine Prüfung aller relevanten Unterlagen und eine Besichtigung vor Ort werden durchgeführt, um einen ersten Eindruck der Immobilie zu erhalten. Im Anschluss wird im Rahmen des Klima Quick-Checks ein individueller Maßnahmenkatalog erarbeitet, der die Gegebenheiten vor Ort, die vorhandene Gebäudesubstanz, die vorhandene technische Gebäudeausrüstung, die lokalen gesetzlichen Vorgaben und die Nutzung berücksichtigt. Zudem werden unter wirtschaftlichen Aspekten nicht nur die Anschaffungskosten der einzelnen Maßnahmen, sondern auch die Betriebskosten betrachtet. Unter den bereits genannten Randbedingungen wird aufgezeigt, welche Maßnahmen sich umsetzen lassen. Ein erster Kostenrahmen für die Umsetzung kann angegeben werden. Durch die Prüfung gesetzlicher Vorgaben und staat-



Jetzt Platz sichern!

3. November 2022

Le Méridien München

www.careinvest-online.net/map



→ licher Förderbedingungen wird ein zukunftssicherer Vorschlag zur Umsetzung der Maßnahmen vorgelegt.

Bauphysik des Gebäudes genau analysieren

Nach Absprache mit dem Auftraggeber und wenn dieser an der Verfolgung eines Konzepts festhält, wird die Durchführung eines Energy Performance Check beziehungsweise einer Energieeffizienz-Potenzialanalyse empfohlen. Mit den vorhandenen Planunterlagen, den Informationen zur gebäudetechnischen Versorgung und zur Gebäudehülle werden bauphysikalische Modelle des Objekts erstellt. Die verschiedenen Maßnahmen werden zu sinnvollen Varianten zusammengefasst. Beispielhaft kann es sein, dass die Installation einer Luftwärmepumpe nur dann Sinn ergibt, wenn auch Flächenheizsysteme, wie eine Fußbodenheizung, verbaut werden. Auf Grundlage der erarbeiteten

Informationen kann der Auftraggeber sich für die weitere Verfolgung einer der Varianten entscheiden. Die Wirtschaftlichkeit kann dabei durch eine erste Kostenschätzung und der Schätzung der Einsparungen im Betrieb dargestellt werden. Die Umsetzung der gewählten Variante bedarf einer tiefergehenden Planung. Mengen und Qualitäten werden im Detail definiert und Leistungsverzeichnisse angelegt und Kosten finalisiert. Zudem erfolgt an dieser Stelle die Koordination der verschiedenen Fachplaner. Das Ergebnis eines Sanierungskonzepts ist ein ausführungsfähiger Planstand inklusive eines Bauzeitenplans, mit dem der Auftraggeber umgehend mit der Umsetzung der Arbeiten beginnen kann.

Der Vorteil des stufenweise erarbeiteten Nachhaltigkeitskonzepts liegt vor allem in der Tatsache, dass der Auftraggeber nach jedem Detaillierungsgrad immer wieder steuernd

GASTAUTOR
des Beitrags ist
Peer Pleyers,
Wirtschaftsingenieur
beim Düsseldorfer
Planungsunternehmen
Soleo.

eingreifen kann. Es wird so verhindert, dass er ein fertiges Planungsprodukt erhält, indem alle möglichen Varianten aufgelistet sind. Diese sind jedoch in den meisten Fällen nicht individuell auf ihn und seine Ziele zugeschnitten. Zudem werden in jeder Stufe nur die Maßnahmen weiterverfolgt, für die sich eine weitere Untersuchung in höherer Detailschärfe auch wirtschaftlich lohnt. Somit können Kosten gespart werden.

Fallbeispiel: Einrichtung mit 100 Bewohnern

Anhand eines konkreten Projekts lässt sich die ideale Vorgehensweise beispielhaft beschreiben. Eine Pflegeeinrichtung im Großraum Düsseldorf mit einer Kapazität von 100 Bewohnern wurde vor rund 25 Jahren mit einem Erdgas-Blockheizkraftwerk ausgestattet. Eine zentrale Küche und eine Wäscherei sorgen für einen hohen Bedarf an elektrischer Energie.

Drei Fragen an

Sebastian Schlansky, Hamburg Team

Seniorenwohnen ist krisenfester Markt



Steigende Baukosten, Zinsen im Aufwärtstrend sowie dazu die Energiekrise. Wie verändern diese Rahmenbedingungen das Geschäft für Investoren im Pflegemarkt?

Das Puzzle muss sich wieder neu zusammensetzen. Immobilien stehen generell wieder verstärkt in Konkurrenz zu anderen Assetklassen, wie zum Beispiel festverzinslichen Staatsanleihen im ausländischen Umfeld. Dem starken Preisanstieg der letzten Jahre werden daher Grenzen gesetzt bzw. die Preise sind rückläufig. Allerdings sind die Preise im Segment Seniorenwohnen nicht so stark gefallen wie beispielsweise im Bereich Büro oder Einzelhandel. Es zeigt sich erneut, dass es sich hier um ein krisenfestes und solides Segment handelt, gerade für langfristig orientierte Investoren.

Wie gehen Sie beim Hamburg Team mit diesen Herausforderungen um?

Wir haben ein sehr kompetentes Team aufgebaut, das in der Lage ist, sich diesen vielseitigen Aufgaben mit der nötigen Flexibilität und Erfahrung zu stellen. In Bezug auf die Umsetzung unserer Investitionsstrategie

kommt es vermehrt darauf an, im Markt mit konstruktiv agierenden und professionellen Partnern zusammenzuarbeiten, die in der Lage und gewillt sind, ihre jeweiligen Interessen lösungsorientiert in Einklang zu bringen. Ein entsprechendes Netzwerk

haben wir uns über die Jahre aufgebaut. Zudem stehen Bestandsimmobilien vermehrt im Fokus.

Wird das mittelfristig die Entwicklung für neue Plätze für das Wohnen im Alter beeinflussen?

Ich hoffe nicht. Für uns kann ich sagen, dass wir uns der aktuellen Marktdynamik angepasst haben, indem wir sehr gründlich alle möglichen Wechselwirkungen zwischen den aktuellen Rahmenbedingungen und unseren Investitionen prüfen. Die Branche fährt aktuell im zweiten Gang in zähfließendem Verkehr, aber sie fährt und das muss sie auch. Denn hinter ihr rollt eine immer größere Welle älter werdender Menschen, für die dringend adäquater Wohnraum geschaffen werden muss. Die Assetklasse ist daher nicht substituierbar, was sie gleichzeitig so attraktiv macht. Der Bedarf ist unbestritten hoch und daran werden die neuen Herausforderungen letztlich nichts ändern.

MEHR ZUM THEMA
Weitere Marktanalysen gibt es online bei careinvest-online.net/markt_analysen/management_analysen

Um die Einzelzimmerquote zu erfüllen, soll das Gebäude um einen Anbau erweitert werden. Im Rahmen eines Nachhaltigkeitskonzeptes wurde die energetische Sanierung geplant. In der Kommunikation der Zielsetzung wurde deutlich, dass der Auftraggeber für den Bestandsbau eine minimale Variante präferiert, da die Refinanzierbarkeit über die Angemessenheitsgrenze eine energetische Sanierung nicht berücksichtigt.

Fördergelder für Finanzierung einplanen

Im Rahmen des Klima Quick-Checks konnten bereits einige Maßnahmen ausgeschlossen werden, so dass im Ergebnis des Energy Performance Check favorisiert wurde, die bestehende Heiztechnik im Bestandsbau mit zwei Holzpelletkesseln zu ersetzen, um die erforderliche Vorlauftemperatur für die vorhandenen Heizkörper zu gewährleisten. Um die Bedarfe der Wäscherei, Küche und der Wärmepumpe zu bedienen, wurde eine Photovoltaikanlage auf dem Dach geplant. Mit dem Auftraggeber wurde im Rahmen der Zielsetzung bereits kommuniziert, dass die Pellets als Biomasse seit Ende 2021 eine geringere Förderung erhalten und als Brückentechnologie zu sehen sind, bis eine nachhaltige Wärmeversor-



„Es ist wichtig, dass der Auftraggeber nach jedem Planungsschritt immer wieder steuernd eingreifen kann.“

Peer Pleyers, Soleo

gung mit hohen Vorlauftemperaturen technisch und wirtschaftlich umsetzbar ist. An der Hüllfläche wurde wunschgemäß nur eine minimale Verbesserung der Wärmedämmung berücksichtigt. Im Ergebnis konnte eine Sanierung des Bestands zum Standard Effizienzhaus-Stufe 55 Erneuerbare-Energien-Klasse erreicht werden. Der Anbau ist im Standard Effizienzhaus-Stufe 40 mit Nachhaltigkeits-Klasse geplant, sodass staatliche Fördergelder zur Finanzierung der Maßnahme beitragen. ┘

Das Wesentliche ...

... aus der Pflegewirtschaft – exklusiv für Sie!

Mit CARE INVEST sind Sie jederzeit vollumfänglich über das aktuelle Marktgeschehen informiert. Diese Vorteile bietet Ihnen unser Abonnement:

- ▶ Mit dem tagesaktuellen CARE INVEST Newsflash erhalten Sie wichtige Nachrichten direkt per Mail.
- ▶ Vertiefende Hintergrundinformationen erhalten Sie mit der 14-tägig erscheinenden Print-Ausgabe.
- ▶ Aktuelle Marktdaten und Statistiken finden Sie auf CARE INVEST Online.
- ▶ Ihr digitales Abo können Sie jederzeit Geräteunabhängig, lesen, suchen und per PDF teilen.

Kontakt: T +49 6123-9238-253

Mail: service@vincentz.net

twitter / CAREINVEST

XING / Gruppe: Pflegemarkt

Die nächste Ausgabe erscheint am 7. Oktober 2022

Impressum

CARE INVEST

▶ PFLEGE ▶ WIRTSCHAFT ▶ STRATEGIE

www.careinvest-online.net

Verlag:

Vincentz Network GmbH & Co. KG
Plathnerstr. 4c, 30175 Hannover
T +49 511 9910-000

Ust.-ID-Nr. DE 115699828

Das gesamte Angebot des Verlagsbereiches Altenhilfe finden Sie auf vincentz.de

Chefredaktion (v.i.s.d.P.):

Matthias Ehbrecht (eh)
T +49 511 9910-190, F +49 511 9910-119
matthias.ehbrecht@vincentz.net

Redaktion:

Michael Schlenke (msc)
T +49 511 9910-126
michael.schlenke@vincentz.net

Redaktionsassistent:

Andrea Hübener-Fietje
T +49 511 9910-195
andrea.huebener@vincentz.net

Verlagsleitung:

Dr. Dominik Wagemann (dw)
T + 49 511 9910-101
dominik.wagemann@vincentz.net

Medienproduktion:

Maik Dopheide (Leitung)
Birgit Seesing (Artdirection)
Nadja Twarloh, Nicole Unger (Layout)

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Einholung des Abdruckrechtes für dem Verlag eingesandte Fotos obliegt dem Einsender.

Überarbeitungen und Kürzungen eingesandter Beiträge liegen im Ermessen der Redaktion.

Beiträge, die mit vollem Namen oder auch mit Kurzzeichnung des Autors gezeichnet sind, stellen die Meinung des Autors, nicht unbedingt auch der Redaktion dar. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen und Handelsnamen in dieser Zeitschrift berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Namen ohne weiteres von jedermann benutzt werden dürfen. Vielmehr handelt es sich häufig um geschützte, eingetragene Warenzeichen.

Anzeigenleitung:

Stefan Wattendorff, T +49 511 9910-150,
stefan.wattendorff@vincentz.net

Beratung Geschäftsanzeigen:

Vera Rupnow, T +49 511 9910-154
vera.rupnow@vincentz.net

Gültige Anzeigenpreisliste:

Nr. 16, Preisstand 1.12.2021.
Die Media-Daten sind zu finden unter media.vincentz.de

Abo/Leserseite:

T +49 6123 9238-258, F +49 6123 9238-249
service@vincentz.net

Der Brancheninformationsdienst CARE INVEST erscheint 14-tägig, 26 Ausgaben pro Jahr im Kombinationsangebot print und digital. Zugang zum digitalen Angebot unter careinvest-digital.net.

Abonnementpreis 759 Euro pro Jahr.

Der Abonnementpreis beinhaltet den freien Zugang zu dem Internetangebot auf careinvest-online.net und Volltextversionen der täglichen CARE INVEST-News Flashes.

Jeder weitere Zugang zu dem Online-Angebot von CARE INVEST kostet 85 Euro pro Jahr.

Alle Preise sind inkl. MwSt. und Versand.
Preisstand 1.8.2022.

Bei vorzeitiger Abbestellung anteilige Rückerstattung der Jahrespreise.

Bei höherer Gewalt keine Lieferpflicht.

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Hannover

Druck: johnen-druck GmbH & Co. KG, Bernkastel-Kues

© Vincentz Network GmbH & Co. KG

ISSN 1868-1786