



Senioren-campus Paderborn, E4 Architekten & GAP

EIN:blick**Plus 35 Prozent: Baukosten schießen in die Höhe**

HCRE Baumanagement:

Strategien im Umgang mit den Kostentreibern - ab Seite 2

AUGEN:blick**Stresstest für's Geschäftsmodell**

Das Ende der (Immobilien-) Party?

Von Martin Hölscher, Aachener Grundvermögen - ab Seite 5

SEITEN:blick**Das Pflegeheim als Sehnsuchtsort im Alter**

Komplementäre Ausrichtung der Angebote im Quartier.

Von Jörg Fischer, Feddersen Architekten - ab Seite 7

SPOT:light**Aktuelle News in Kürze**

+++ Sandra Verfürth (HCRE) hält Vortrag auf der „Living & Care“ am 21. Juni 2023 +++

+++ HCRE wird Mitglied in der DUCAH Genossenschaft +++

+++ Save-the-Date: ‚Net-Night‘ HCRE, Dimp & Immotiss am 20. Juni 2023 in Berlin +++

+++ HCRE im städtebaulichen Wettbewerb Rathaus-Carrée Herne eine Stufe weiter; Finale Jury-Entscheidung am 2. Mai 2023 +++



Seniorenresidenz Luckenwalde, Tchoban Voss Architekten

Plus 35 Prozent: Baukosten schießen in die Höhe

HCRE Baumanagement:
Strategien im Umgang mit den
Kostentreibern

Fachkräftemangel, steigende Zinsen und unsichere Materialflüsse führten laut Baukostenindex des Statistischen Bundesamts in den letzten zwei Jahren zu einer Baukostensteigerungen von knapp 35 Prozent. Damit stellen diese Kosten heute beim Neubau von Wohngebäuden mit einem Anteil zwischen 60 und 70 Prozent den Löwenanteil dar.

„Da wir als HCRE mit unseren Sozialimmobilien im Wesentlichen auf sehr gute Ortsteillagen in kleineren und mittelgroßen Städten abzielen, ist diese Zahl wenig über-



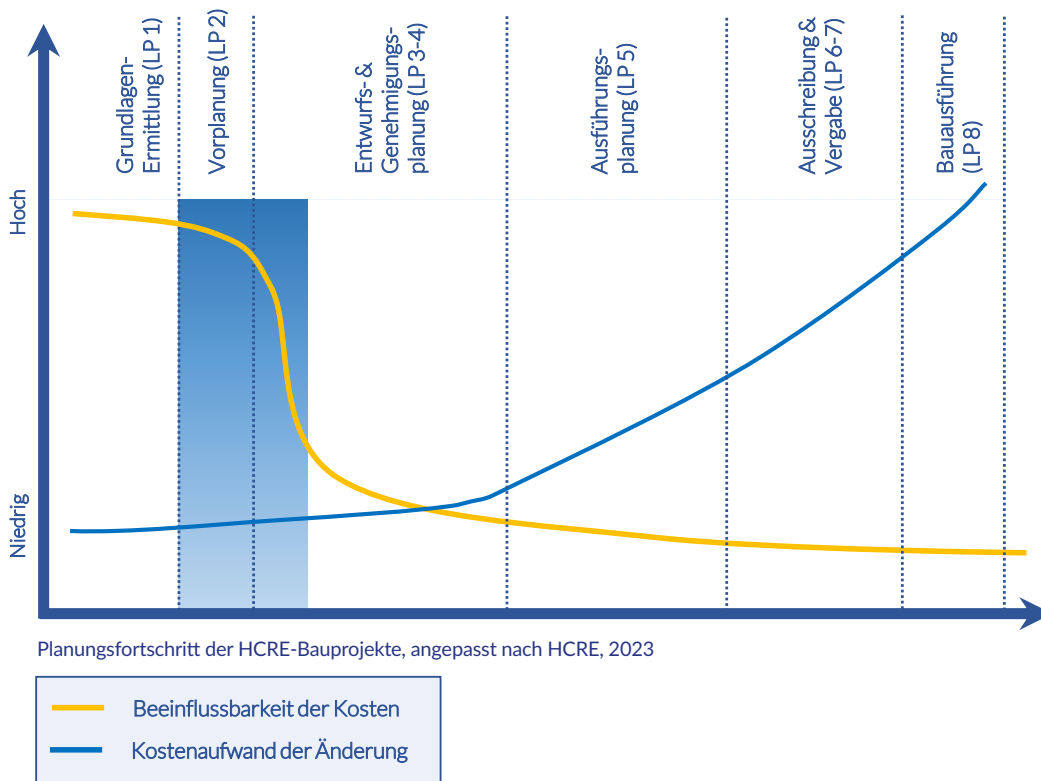
Sandra Verfürth, HCRE

raschend. Sie macht jedoch deutlich, wo der Fokus liegt“, erläutert Sandra Verfürth, geschäftsführende Gesellschafterin der HCRE Healthcare Real Estate.

Die aktuell sinkenden Grundstückspreise linderten zwar die ‚Schmerzen‘, verlören aber zunehmend an Bedeutung. „Der Gewinn liegt nicht mehr im Einkauf, die Schlacht wird in der Bauphase geschlagen. Hier gilt es, die richtige Vergabestrategie zu entwickeln“, ist sich Verfürth sicher.

Kernkompetenz der HCRE lag immer auch im Baumanagement und das zahle sich jetzt aus. Jens Wittenberg, verantwortlich für den technischen Bereich im Rahmen der HCRE Construction: „Im Umfeld steigender Zinsen und unregelmäßiger Materialflüsse steigt der Risikoaufschlag bei Pauschalverträgen oder GMP-Modellen. Es ist jetzt die Zeit, hart an

Beeinflussbarkeit bzw. Aufwand der Änderungen in den Leistungsphasen der Planung von Bauprojekten



jeder Kostenposition zu arbeiten und den vielleicht etwas mühsameren Weg der Vergabe in kleinteiligeren Losen zu gehen, anstatt sich die vermeintliche Kostensicherheit bei einem Generalunternehmer (GU) einzukaufen.“

Früh die Zügel in die Hand zu nehmen, spart bares Geld

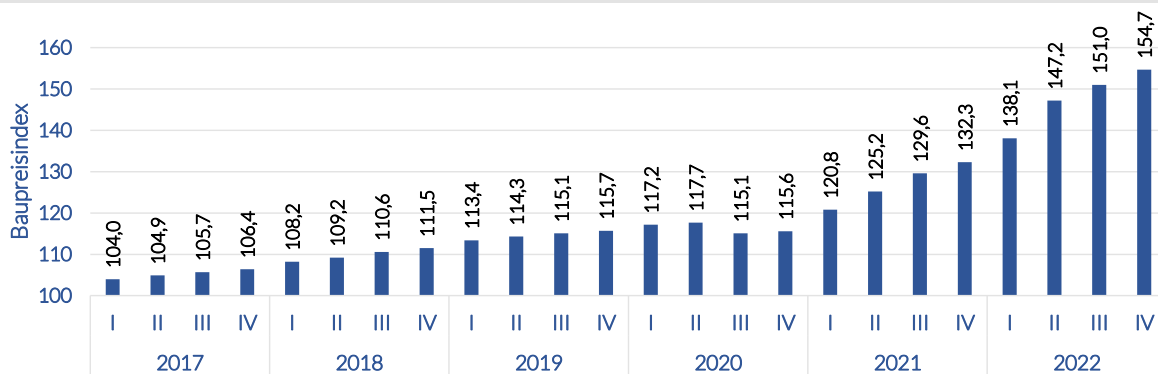
Jens Wittenberg hat in den letzten beiden Jahren die Abwicklungsstrukturen für eine Projektpipeline von rund 200 Millionen Euro für die HCRE erarbeitet. Dabei war die Personalplanung die größte Herausforderung. Wittenberg: „Mittlerweile steht unser Team und die Strukturen verfestigen sich. Mit insgesamt elf Fachleuten – vom ‚Junior‘ bis zum ‚Senior‘ – ist die HCRE Construction mittlerweile die personalstärkste Truppe der Gruppe und bietet ihre Projekt- und Bauma-

nagementleistungen auch Dritten an. Wittenberg: „Mit unserem Team aus Architekt:innen und Ingenieur:innen haben wir die Möglichkeit, hausintern sogar die Bauleitung abzubilden – dabei bieten wir alle Vorteile eines GU – aber zum kleineren Preis.“ Bereits in der Entwurfsplanung Bauleitungskompetenz einzubinden, ermögliche hohen Gestaltungsspielraum und enorme Einsparpotenziale. Wittenberg: „In der Ausschreibungs- und Vergabephase haben wir die Chance, an den letzten fünf Prozent der Baukosten zu arbeiten, im Entwurf jedoch an 20 Prozent.“

Erfolgsfaktor Baumanagement

Der Ansatz der HCRE lässt sich am besten mit einem internen Baumanagement vergleichen. „Neben der Planungssteuerung beginnen wir frühzeitig, auch dank eigener

Entwicklung der Baupreisindizes für Wohngebäude zwischen 2017 - 2022 (2015 = 100)



Quelle: eigene Darstellung nach DESTATIS (01/2023): Preisindizes für Bauwerke, Wohngebäude und Nichtwohngebäude - Statistisches Bundesamt (destatis.de) (25.01.2023)

Ausschreibungskompetenz, bestimmte Teilleistungen am Markt abzufragen“, erklärt Wittenberg. Das kann eine Leistung aus dem Bereich Spezialtiefbau sein, ein komplexer Abbruch oder auch eine vorgehängte Fassade. Die Rückmeldung der Ausführenden führt dann im Regelfall zu einer kosteneffizienteren Planung und baut Überraschungen in der Ausführung vor. Mit Vorlage der Baugenehmigung geht der Entwickler dann in die Ausschreibung des Erdbaus, Rohbaus und der TGA. Wittenberg: „Im Ergebnis agieren wir mit Detailpauschalverträgen und bleiben im Kostenrisiko, haben aber im Gegenzug die Chance auf marktabhängige Preisoptimierungen und behalten bis zum Schluss die Zügel in der Hand.“

Interne Vergleichsdaten für Baukosten

„Ein weiterer Vorteil unseres Baumanagements sind die vielen Vergleichszahlen, die wir im Zuge dessen täglich sammeln und in einer Datenbank verdichten“, so Wittenberg. Diese Benchmarks helfen dem Team auch bei der Akquise neuer Projekte, da sie sich nicht mehr nur auf die sprichwörtliche ‚Glaskugel‘ verlassen müssen, sondern mit guter Gewissheit viele Kostenpositionen vorhersagen können. Wittenberg: „Natürlich wissen auch wir nicht genau, was in einem Jahr passiert, aber wir wissen, welche Preise aktuell im Markt erzielt werden können und haben Zugriff auf einen Pool an soliden Handwerkern, auf die wir uns verlassen können.“

Sie haben Interesse, mehr über unser internes Baumanagement zu erfahren und für sich zu nutzen?

Dann kontaktieren Sie uns:

Jens Wittenberg
Tel.: 030/923 76 932
jens.wittenberg@hcre.de



Stresstest für`s Geschäftsmodell

Von Martin Hölscher, Aachener Grundvermögen

Hand auf`s Herz – hat jemand gedacht, die (Immobilien-) Party gehe immer so weiter? Der stetige Aufwärtstrend dauerte tatsächlich ungewöhnlich lange – umso mehr musste man darauf vorbereitet sein, dass er irgendwann enden würde.



Vilvif, The Heart, Hamburg,
Léonwohlhage Gesellschaft von Architekten mbH

Insofern ist es nicht verwunderlich, dass dies auch für Marktteilnehmer im Segment der Sozialimmobilien gilt. Dass es unter den Projektentwicklern ausgerechnet den (gefühlten) Branchenprimus getroffen hat, hat viele überrascht und aufgrund der hervorgerufenen Stellung auch erschreckt. Schaut man genauer hin, war die Terragon AG durch ihre Leuchtturmprojekte und deren Volumina sowie ihr geschicktes Marketing und die Omnipräsenz ihres Vorstandsvorsitzenden Dr. Michael Held in der Wahrnehmung sicherlich der Branchenprimus.

Im Hinblick auf das tatsächliche Bauvolumen haben hier Unternehmen wie die Cureus, die Carestone Group, die Senioren Wohnen Holding, die Lindhorst Gruppe oder auch die Specht Gruppe in den vergangenen Jahren die Terragon mindestens eingeholt, vermutlich sogar längst überholt.

Neben der richtigen Auswahl der Grundstücke, der Finanzierungs- und Baupartner ist für das Bauträgergeschäft sicherlich die entscheidende Stellgröße, ob das Eigenkapital in einem vernünftigen Verhältnis zum Bauvolumen steht.

Spagat auf Betreiberseite

Auch auf Betreiberseite stehen die Geschäftsmodelle im (Dauer-) Stresstest. Nach zwei Jahren Corona nun die Tarifpflicht ab dem 1.9.2022 sowie der anhaltende und sich stetig weiter verschärfende Fachkräftemangel, um nur einmal die drängendsten Probleme zu benennen. Letzterer ist insbesondere für viele Träger stationärer Pflegeeinrichtungen ein zunehmend existenzbedrohender Tatbestand, müssen sie doch in aller Regel, egal ob Corona- oder Grippewelle die Mitarbeiterreihen lichtet, die volle Fachkraftquote nachweisen. Viel zu häufig kann dies nur durch Leiharbeit zu oft absurd hohen Kosten sichergestellt werden. Zum aktuellen Zeitpunkt, wo die Zuflüsse aus Rettungsschirmen, die während der Coronapandemie großzügig aufgespannt wurden, abebben, trennt sich die Spreu vom Weizen und wir erleben erste Insolvenzen auch großer privater Betreiber.

Doch auch dort ist genau hinzuschauen, ob es allein die externen, unter anderem zuvor genannten Problemstellungen sind, die hier zum Scheitern geführt haben, oder auch eigene Managementfehler. Zu den häufigsten gehören sicherlich die zu schnelle Expansion, die Vermischung von Geschäftsfeldern, schlechte



Riviera Berlin, Tchoban Voss Architekten

Kommunikation mit den Stakeholdern sowie auch hier eine Dissonanz zwischen vorhandenem Eigenkapital und der Bilanzsumme.

Und wie sieht der Stresstest aus für das Geschäftsmodell der institutionellen Investoren?

Steigende Zinsen, höhere Anforderungen an die Nachhaltigkeit der Immobilien, anspruchsvollere Anleger, steigende Materialkosten – auch diese Liste ließe sich noch um einige Punkte verlängern.

Wie begegnen wir diesen Herausforderungen bei der Aachener Grundvermögen?

Nachhaltigkeit stand schon in unserer DNA, bevor es zum allgemeinen Schlagwort wurde. Was nicht bedeutet, dass nicht auch wir nachschärfen müssen und alle Immobilien auf den Prüfstand stellen – sei es nun im Bestand oder beim Ankauf. Seit Beginn 2022 tun wir dies mit einer komplett neu aufgestellten Stabsstelle ESG, mit dem ersten Ankauf im Januar 2023 in einem neu aufgelegten Artikel 8+-Fonds und vielen weiteren Aktivitäten. Beim Ankauf von Sozialimmobilien lautet unsere Prämisse gestern wie heute: ‚Alles kann, nichts muss‘. Will heißen, wenn ein Jahr ohne passendes Angebot verstreicht, dann ist das so. Wenn im nächsten Jahr jeden Monat

ein passendes Angebot auf dem Tisch liegt, dann kann auch jeden Monat angekauft werden – das beinhaltet auch große Volumina, wie zuletzt dokumentiert. Steigende Kosten für Fremdkapital – nicht schön, aber wenn das Angebot wirklich interessant ist, dann erwerben wir ausschließlich mit Eigenkapital. Genauso gerne übernehmen wir Projekte mit KfW-Krediten.

Eine echte Herausforderung stellen die aktuellen Anlagealternativen für unsere Anleger dar. Hier sind wir auf Verkäufer angewiesen, die dies mit im Auge haben und ihre Angebote so attraktiv gestalten, dass für unsere Anleger der Mehrwert einer Investition in genau diese Immobilie sichtbar wird.

Und, nicht zu vergessen: Verlässlichkeit, Fairness und Transparenz im Transaktionsgeschehen sind in unserem Geschäftsmodell eine Selbstverständlichkeit.



Martin Hölscher, Aachener Grundvermögen

Paradigmenwechsel: Das Pflegeheim als Sehnsuchtsort im Alter

Komplementäre Ausrichtung der
Angebote im Quartier.

Von Jörg Fischer
Geschäftsführender Gesellschafter
Feddersen Architekten Berlin



Quartier St. Leonhard in Braunschweig,
Feddersen Architekten

Älter werden wollen alle, alt sein eher nicht. Der Preis, den wir für die geschenkten Jahre dank bester medizinischer Versorgung, gesünderer Ernährung und besserer Lebensbedingungen zahlen müssen, ist der Umgang mit den Schattenseiten des Alterns: Demenz und Pflegebedürftigkeit – und das in Zeiten wachsenden Personalmangels. Am schwersten aber wiegt wohl ein kultureller und moralischer Konflikt: Dem Altern begegnen wir hierzulande eher mit Abwehr und sehen darin eher eine Belastung. In Debatten taucht das Thema lediglich als Problem auf, da es schlechte Gefühle triggert: Statt über Potentiale einer alternden Gesellschaft zu sprechen, wie wir etwa unser Zusammenleben sozialer aufstellen und mehr Miteinander erleben könnten, rücken Aspekte wie Verlust, Schmerz und Tod in den Fokus. Wer seine Mutter, seinen Vater oder seinen Ehepartner ins Heim geben muss, tut das nur, wenn es nicht mehr anders geht und dann auch noch mit einem schlechten Gewissen.

So verhiess das Credo der letzten Jahrzehnte „ambulant vor stationär“ die Lösung zu sein aus dem Dilemma: Schließlich verpflanzt man einen alten Baum besser nicht, und ökonomisch verspricht es auch der klügere

Weg zu sein, einfach den Wohnungsbestand barrierefrei anzupassen und ambulante Versorgungsformen auszubauen. Die stationäre Pflege wurde als kostenintensive Notlösung bei Demenz und in der allerletzten Phase an den Rand gerückt. Und ja, die Verweildauer wird immer kürzer. In den kommenden Jahren steigt aber insbesondere der Bedarf im Hinblick auf palliative Versorgung in der Einrichtung – auch dafür braucht es einen würdigen Rahmen und Raum. Bei immer weniger Personal steigt die Zahl von Menschen mit Demenz, die allein bzw. mit ihren hochbetagten Partnern nicht mehr in ihrer angestammten Wohnung verbleiben können. Ebenso sind die baulichen Voraussetzungen sowie die sozialen Bedingungen im Umfeld nicht immer so einfach und kostengünstig altersgerecht anzupassen. Und was nützt es, wenn die Pflegekraft mehr Zeit auf der Straße als beim Menschen verbringt?

Hybrider Ansatz als Paradigmenwechsel

Statt aber das eine gegen das andere Modell auszuspielen, sehen wir einen dritten, hybriden Ansatz als Paradigmenwechsel: Wenn das Leben in den eigenen vier Wänden im Alter einsam und unsicher macht und zu



Moderne Küche in einem Seniorenheim, Feddersen Architekten

beschwerlich wird, sollte das Pflegeheim deshalb kein Abstieg, sondern eine echte Alternative sein. Im Gegenteil müsste es sogar richtig attraktiv sein – nicht zuletzt geht es ja auch um ebensolche Arbeitsumgebungen für Pflegende. Hier kann die Architektur den Rahmen setzen: Eingebunden ins Quartier finden sich einladende Orte im Sinne multisensorischer Gestaltung mit gesunden Materialien im menschlichen Maßstab mit viel Tageslicht für unterschiedliche Bedürfnisse. Das Pflegeheim wird damit als Impulsgeber und komplementärer Baustein eines sozialen Quartiers.

Das klingt kostenintensiv, und das darf es sogar auch – denn das Geld ist ja da! Wenn wir die Herausforderungen als Investitionsaufgaben verstehen, müssen wir dem Thema auch mit hochwertiger Architektur begegnen. So bleibt das Geld im Kreislauf und Teil der Wertschöpfungskette. Eine hochwertige Seniorenimmobilie als Wertanlage erwirtschaftet eine nachhaltige Rendite und baut damit eine volkswirtschaftliche Sicherheit auf. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass gerade in urbanen Lagen mit angespannten Grundstücks- und Immobilienmärkten seitens der Kommunen attraktive Grundstücke und Immobilien für die Nutzung im Kontext

demographischen Wandels zu günstigen Konditionen bereitstehen.

Das Pflegeheim darf also keine Notlösung sein, sondern muss ein hochattraktiver, ins Quartier eingebundener sozialer Ort sein, an dem ich gerne sein will. Quasi ein Sehnsuchtsort für Bewohner und Angehörige. Hier sehen wir weiterhin ‚Universal Design‘ als ganzheitliche Strategie, die jedem, unabhängig von Alter und Einschränkung, das selbstverständliche Gefühl gibt: ‚Hier bin ich gut aufgehoben und bekomme bedarfsgerecht Unterstützung.‘ Das alles zusammen verstehen wir unter ‚wertschätzender Gestaltung‘.

Statt das Alter als eine schmale Grenze zwischen dem Leben und der Endlichkeit zu begreifen, die eng macht und einschränkt, erscheint uns die Vorstellung vom Alter bildlich gesprochen als einem offenen Haus mit vielen ganz unterschiedlich gestalteten Erfahrungsräumen vielversprechender. Sie gilt es, auf ganz persönliche Weise sowie auf gesellschaftlicher Ebene im Sinne eines kontinuierlichen Prozesses zu erkunden – statt mit Angst oder Abwehr eher getrieben von einer schier unerschöpflichen Faszination und Neugierde, vergleichbar der des Menschen für das Weltall oder die Tiefsee.

Vom Notstand zur Qualitätssteigerung

Die Babyboomer, zu denen wir selbst zählen, werden in den nächsten Jahren die Altersfrage noch einmal ganz neu stellen müssen, wenn sie selbst ins (Renten-)Alter kommen. Schon heute finden neue, generationsübergreifende Wohnformen und Quartiere mit einem niederschweligen ambulanten Angebot wie Tagespflege und Wohngemeinschaften für Menschen mit Demenz ein immer größeres Interesse – auch seitens der Kommunen und Immobilienwirtschaft. Gleichzeitig wächst der Bedarf an stationären Heimen, wenn es zu Hause nicht mehr geht. Lassen Sie uns also lieber über Qualitätssteigerung sprechen!

Aus unserer Sicht geht es um ein „Freilassen“, also um räumliche Angebote, die Wahlmöglichkeiten schaffen. Es geht letztlich ja um Teilhabe und ein gutes, selbstbestimmtes Leben – auch im Heim.



Jörg Fischer, Feddersen Architekten Berlin



Management-Team der HCRE (v.l.n.r.):

Jonas Rabe, Jens Wittenberg, Fabian Blanda, Sandra Verfürth

Immobilien ganz denken

HCRE GmbH - Torstraße 178 - 10115 Berlin

Tel.: 030-92376932 - Fax: 030-92373394 - info@hcre.de - www.hcre.de