

Beliva nimmt Pflege-WGs in den Fokus

Unter der Marke Beliva setzt Conversio auf das Geschäft mit Pflegewohngemeinschaften und will Wohnentwickler, Generalmieter und Vermarkter zusammenbringen.

Unter dem Markennamen Beliva steigt das Analyseunternehmen Conversio als Berater und Vermittler in das Aufteilergeschäft von Pflegewohngemeinschaften ein. Ein erstes Projekt in diesem Segment unter Beteiligung von Beliva in Mönchengladbach sei bereits abgeschlossen worden, zwei weitere in Gera und in Marl seien auch schon in der Umsetzung. „Intensiv beschäftigt haben wir uns mit dem Thema zum ersten Mal ab 2018“, erklärt Conversio-Geschäftsführer Jens Rautenberg. Für ihn hält der Markt des vergleichsweise kleinen Segments viele Vorteile bereit. Ganz besonders für Entwickler, die ansonsten darüber klagen, Schwierigkeiten zu haben. „Viele Projektentwickler, die aus dem Wohnsegment kommen, stehen derzeit vor dem Problem, dass gute Grundstücke entweder so gut wie gar nicht zu bekommen oder schlicht zu teuer sind. Hinzu kommen die Baukostensteigerungen der vergangenen Jahre. Im Ergebnis tun sich diese Projektentwickler schwer, weil sie natürlich die Preise nicht einfach immer weiter erhöhen können, auch wenn die Kosten für sie steigen“, sagt Rautenberg.

Pflegewohngemeinschaften seien in solchen Fällen eine Möglichkeit für Projektentwickler, aus diesem Dilemma herauszukommen. „Solche Konzepte funktionieren auch in Städten, die ansonsten eher nicht infrage kämen, in denen die Preise aber eben genau deshalb nicht so hoch sind. Zudem kann mit etwa 30% höheren Mieteinnahmen kalkuliert werden, was den Projektentwicklern wieder zusätzlichen Spielraum in ihren Kalkulationen verschafft.“

Über Beliva öffnet Rautenberg bei Entwicklern die Türen für die Realisierung von Pflegewohngemeinschaften, vermittelt den Kontakt zu Generalmietern und zeigt den Exit mittels des bestehenden Vertriebsnetzwerks von Conversio auf. „Die Finanzdienstleister, mit denen wir ja ohnehin zusammenarbeiten, suchen händeringend solche Konzepte, um sie an ihre Kunden verkaufen zu können. Die Generalmieter suchen genauso händeringend Flächen. Und wir sind jetzt in den vergangenen Jahren mit dem Konzept auf die Entwickler zugegangen und rennen bei denen offene Türen ein, auch wenn in vielen Teilen natürlich noch eine gewisse Unsicherheit herrscht“, sagt Rautenberg.

Die verschwinde allerdings schnell, sobald klar wird, dass es sich bei den ambulanten Pflege-WGs im Grunde lediglich um moderne und barrierefreie Wohnimmobilien

handelt, die bei entsprechender Grundstücksgröße auch noch mit einigen Einheiten zum betreuten Wohnen kombiniert werden können. „So können ganz unterschiedliche Projekte realisiert werden. Die Verkaufsvolumen reichen da zum Beispiel theoretisch von 5 Mio. bis 20 Mio. Euro.“

Die Nähe zum normalen Wohnungsbau ist es, abgesehen vom grundsätzlichen Bedarf in dem Segment, auch, die für Rautenberg überhaupt den Ausschlag gegeben hat, sich mit dem Thema eingehender zu befassen. Und das, obwohl das Aufteilergeschäft mit stationären Pflegeapartments nie in das Conversio-Geschäftsmodell gepasst hat. Rautenbergs Erklärung dafür: „Alleine durch die Lage ist bei den Pflegewohngemeinschaften schon eine andere Drittverwendungsfähigkeit als

**30% mehr Mieteinnahmen
sind kalkulierbar**

bei der stationären Pflege gegeben. Hinzu kommt, dass sich Generalmieter und Wohnungseigentümer eher auf Augenhöhe begegnen können, als das im Verhältnis zwischen Pflegeheimbetreiber und Teileigentümer der Fall ist.“ Dafür gebe es mehrere Gründe. „Erstens ist der Generalmieter nicht auch der Pflegedienst, da gibt es also viel mehr Variablen. Zweitens schließt der Generalmieter mit den Nutzern klassische Wohnraummietverträge ab, die auch insolvenzsicher gestaltet werden können.“ Als Eigentümer bleibe einem also in jedem Fall erst einmal der Untermieter oder Nutzer erhalten, selbst wenn der Generalmieter ausfällt, erklärt Rautenberg. **Robin Göckes**

Ambulante Pflege in kleiner Gruppe

Pflegewohngemeinschaften gelten als Baustein der ambulanten Versorgung pflegebedürftiger Menschen, deren Zahl aufgrund der Alterung der Gesellschaft weiter steigen wird. Insbesondere werden sie häufig als Möglichkeit zur Versorgung von demenziell erkrankten Menschen genannt. Sie ermöglichen ein weitestgehend selbstbestimmtes Leben mit Anschluss an die notwendigen Pflegeleistungen. In einer Pflegewohngemeinschaft leben meist sechs bis zwölf Personen, die von einem Pflegedienst betreut werden, der vom Generalmieter beauftragt wird. **Robin Göckes**