

Warm Up:
**Dringlichkeit
nachhaltiger
Projekte für den
Seniorenwohnmarkt**

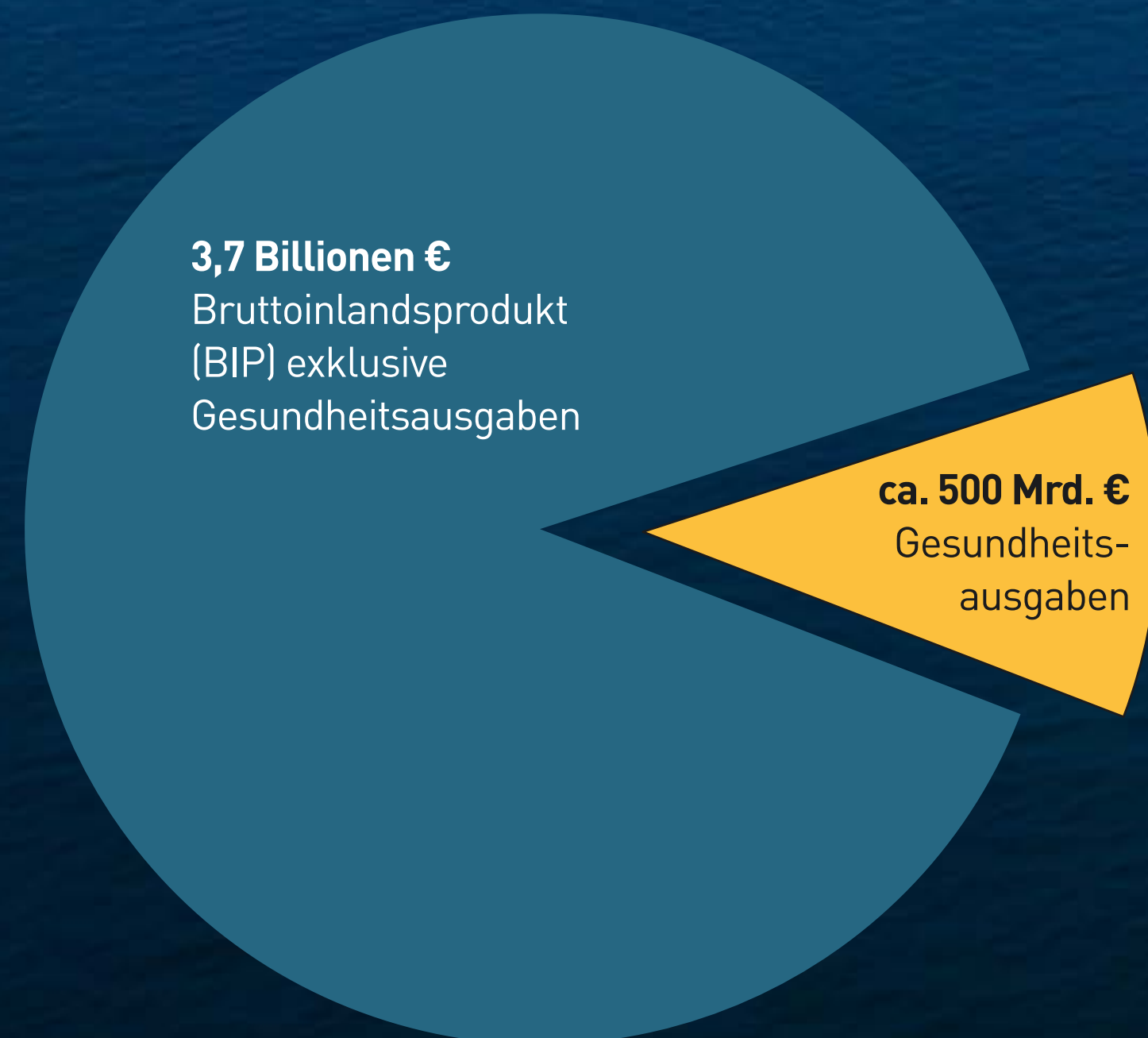


IMMOTISS

INSIGHT HEALTHCARE

Pflege, ein Schwergewicht auf Wachstumskurs

Bruttoinlandsprodukt Deutschland (2023)
4,2 Billionen €

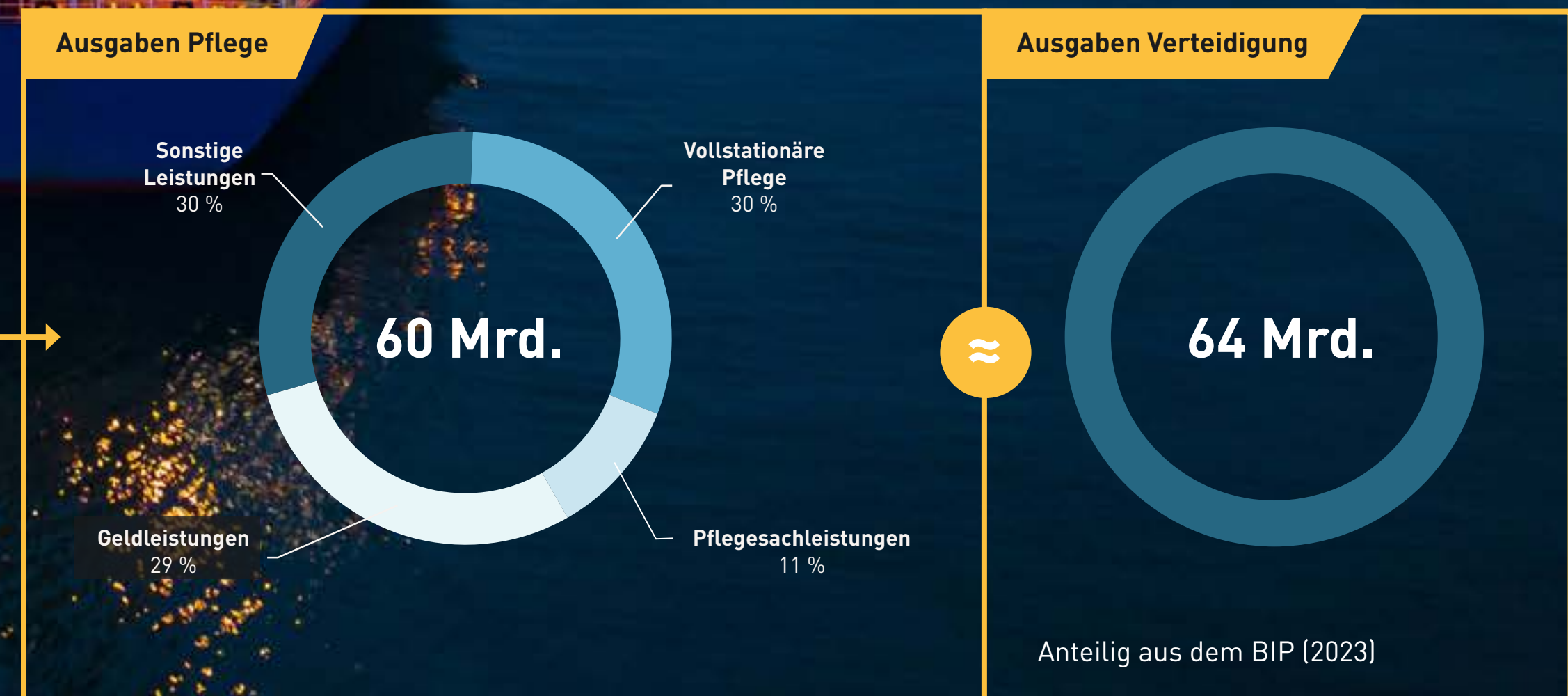


12% für
Pflegeversicherung



- » **Pflege von enormer gesellschaftspolitischer Bedeutung** – Ausgaben der Pflegeversicherung gleichauf mit Ausgaben für Verteidigung & Rüstung
- » **Pflege ist kein Nischenmarkt** – höchst dynamische Wachstumsbranche und damit ein zentraler Pfeiler des Gesundheitssektors

Marktbetrachtung im Vergleich: **Pflege vs. Verteidigung**



FÜR 15 MIO DEUTSCHE IST PFLEGE ALLTAG

Jeder 5. Deutsche – täglich mit Pflege in Berührung

» **6 Millionen Pflegebedürftige**

Die Zahl wächst durch den demografischen Wandel stetig

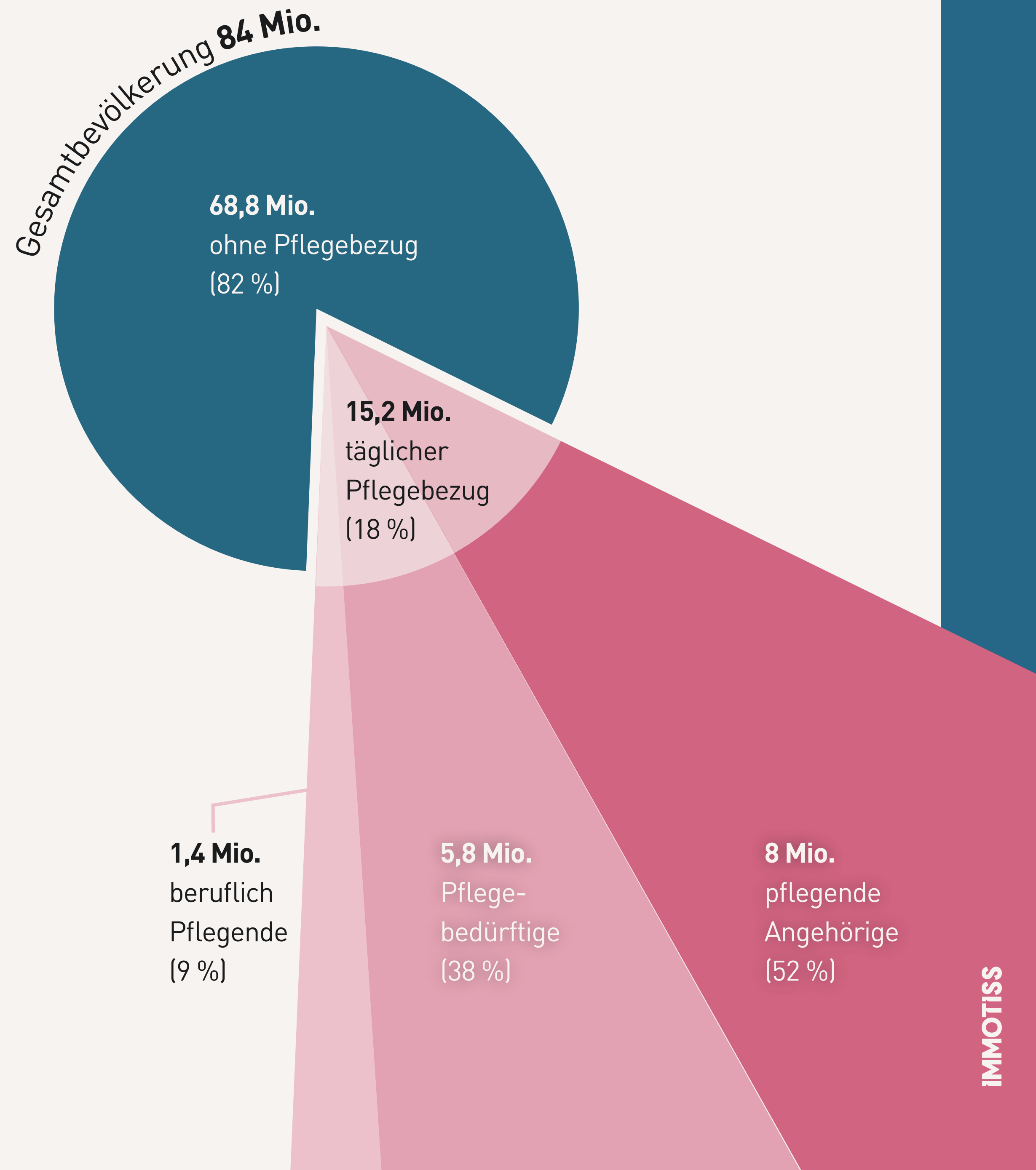
» **8 Millionen pflegende Angehörige**

Eine unverzichtbare Säule, die professionelle Unterstützung braucht

» **1,4 Millionen beruflich Pflegende**

Ein essenzieller Wirtschaftszweig mit hoher Systemrelevanz

→ **Pflege ist nicht „nice-to-have“** – sie ist
eine gesellschaftliche Notwendigkeit.



DIE ZAHL DER SENIOREN EXPLODIERT

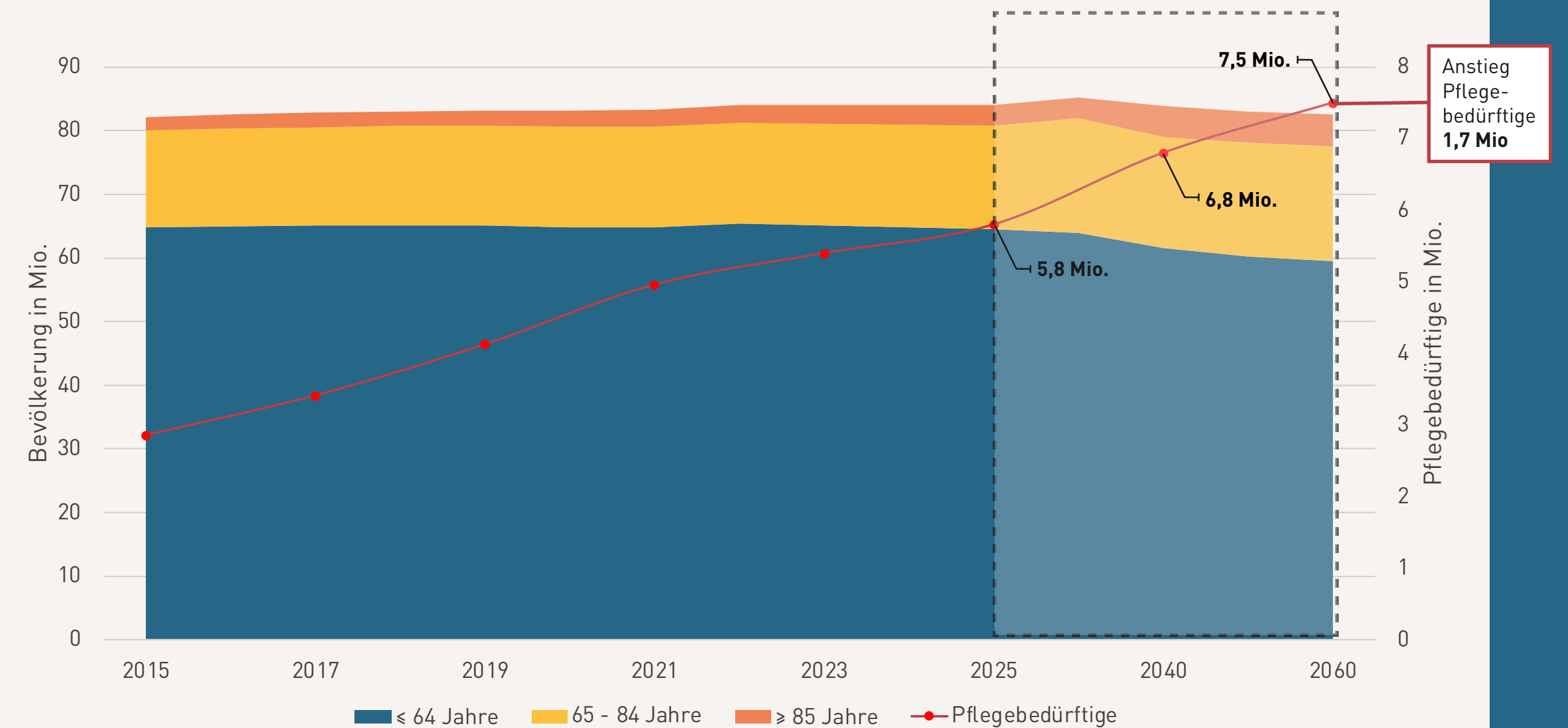
Ein noch nie dagewesener Demografie-Wandel

Bis 2040 – fast jeder dritte Ü65!

- » Senioren werden Deutschlands Zukunft prägen
Bereits heute > **20 Mio. Menschen Ü65**
- » Deutschland unter den Top-3-Nationen mit dem höchsten Altersdurchschnitt
- » Adäquate Wohn- & Versorgungsinfrastruktur gefordert

➔ Der Bedarf an Pflege & Wohnraum für die rasant wachsende Zielgruppe nimmt immer weiter zu. Es braucht gute Ideen und Konzepte, um den Bedarf ansatzweise zu begegnen.

Entwicklung der Altersstruktur und Pflegebedürftigkeit in Deutschland



» Bis 2060 steigt die Zahl der über 65-Jährigen von 19 Millionen (2015) auf 23 Millionen und die Zahl der über 85-Jährigen auf ca. 5 Millionen.

DEUTSCHLAND IST WARTELISTENLAND

Pflegeplätze gesucht – wer baut die Zukunft?

» Eklatante Versorgungslücke

Nur 1,5 Millionen Wohneinheiten stehen für Senioren mit Pflege- und Betreuungsbedarf zur Verfügung.

» 500.000 Wohneinheiten fehlen

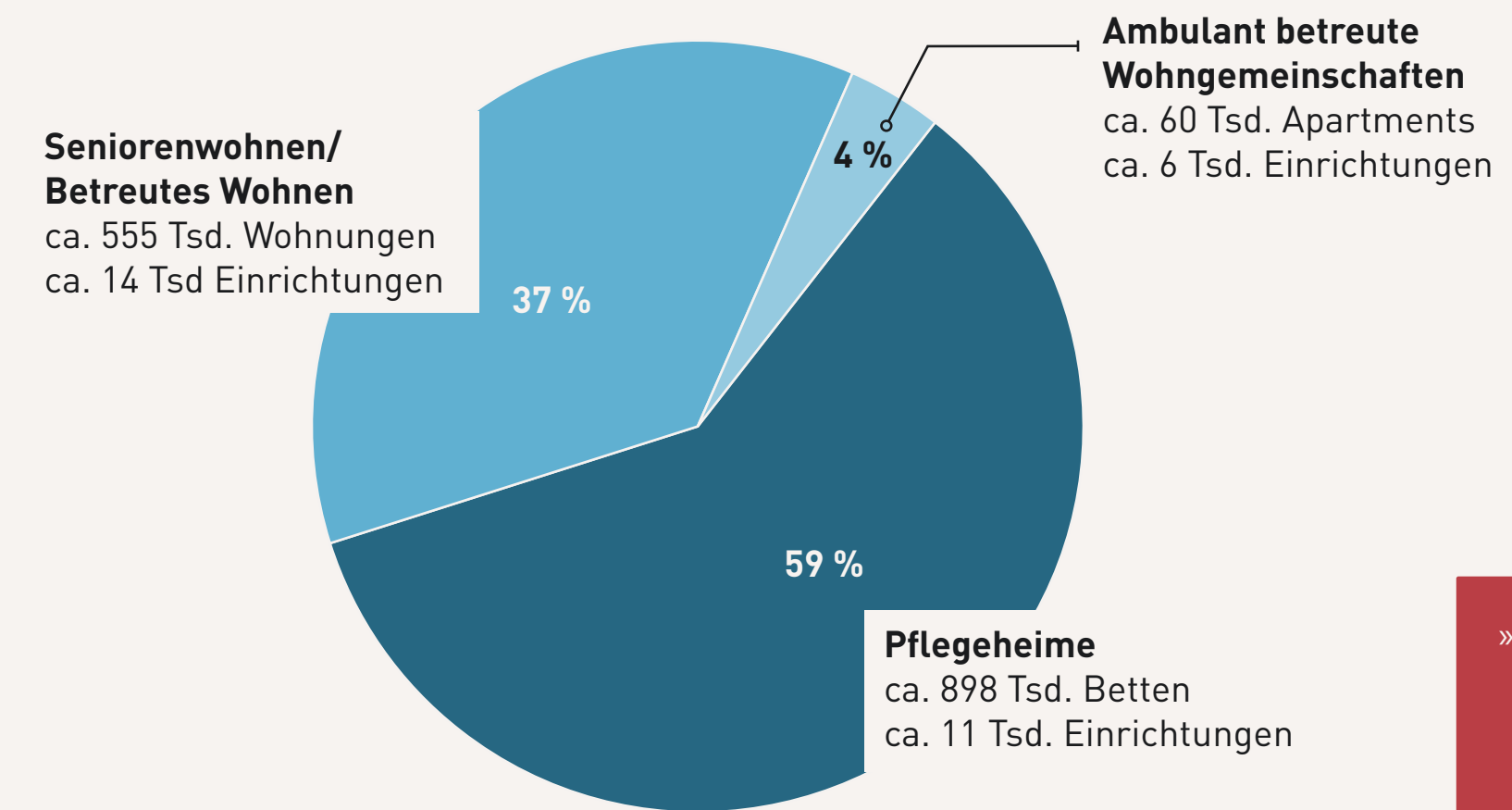
Die Nachfrage nach Wohnraum für Senioren mit Pflege- und Betreuungsbedarf übersteigt das Angebot deutlich.

» Krise bereits spürbar

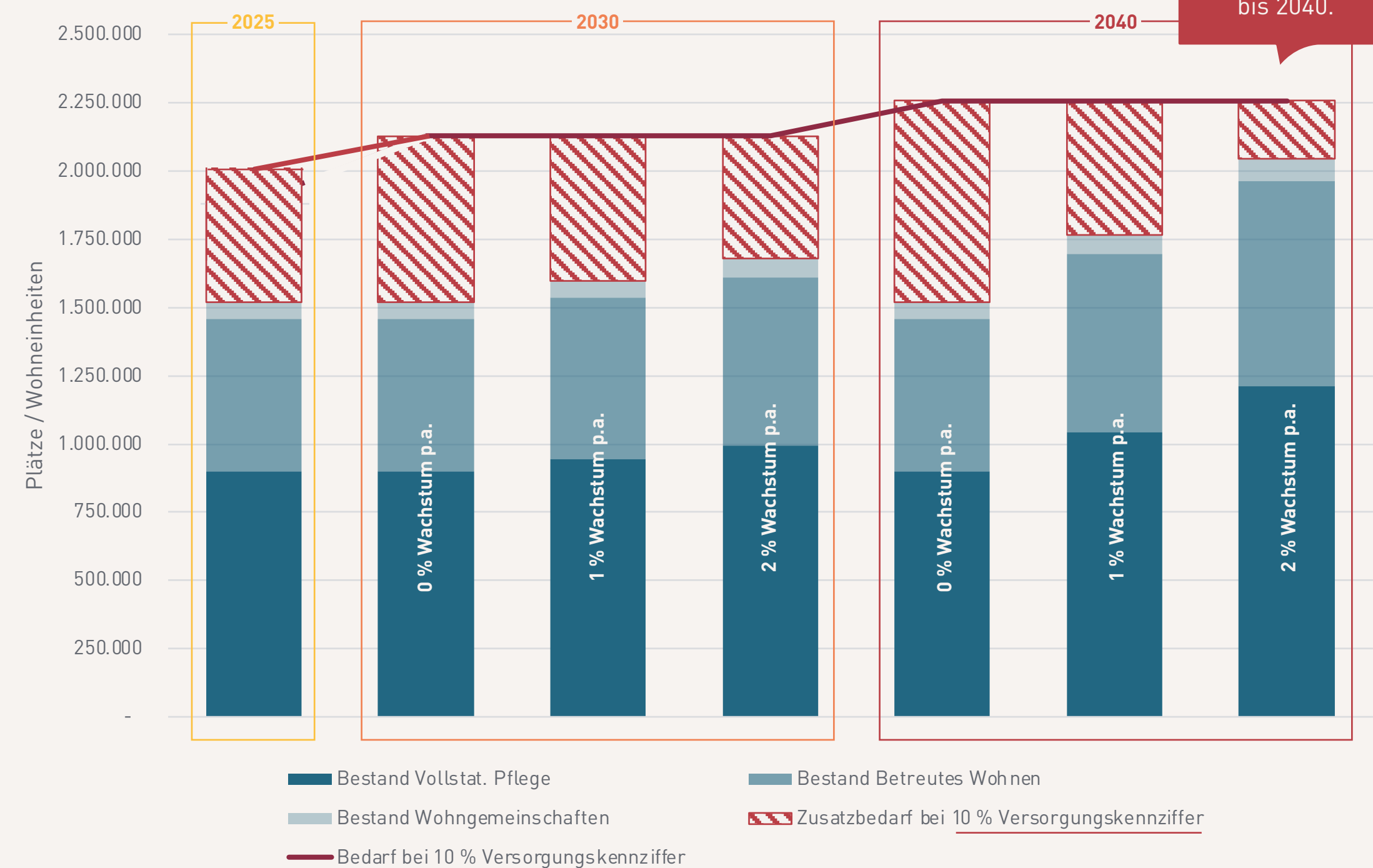
Die Versorgungslücke wird sich bis 2040 weiter verschärfen.

→ **Seniorenwohn-Angebote am Limit:** Die Nachfrage nach Wohnraum für Senioren kann nicht gedeckt werden – Wer füllt die Lücke von **750.000 Einheiten in 2040?**

Bestand der Pflege- und Wohnangebote in Wohnungen/Betten (1,5 Mio Einheiten)



Prognose: Angebotsentwicklung / Bestandswachstum (0 % - 1 % - 2 % p.a.)



» Selbst bei 2 % Wachstum p. a. beträgt die Lücke noch 200.000 Einheiten.

» Bei 0 % Entwicklung steigt die Unterdeckung von 250.000 (2025) auf 750.000 Einheiten bis 2040.

GENERATION EIGENTUM+

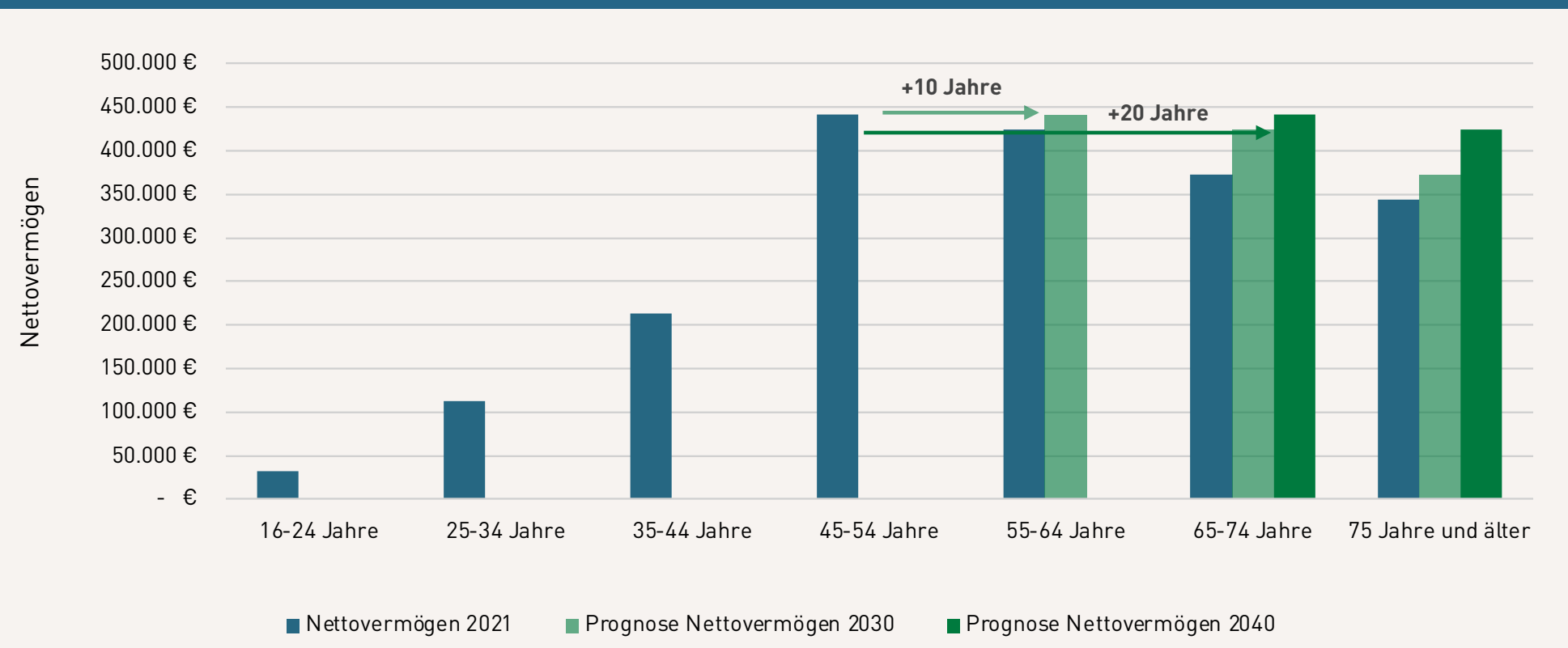
Zukünftige Senioren mit Rekordvermögen

Künftige Senioren (2030 - 2040) sind die Gewinner
der wirtschaftlichen Blütezeit (1980 - 2020)

Verfügen über massives Vermögen:

- » durch hohe Verdienste, Ersparnisse, Kapitalanlagen, Renten und Immobilien
- » durch Wertsteigerung Immobilien + Netto-Entschuldung mit steigendem Lebensalter

Nettovermögen nach Altersgruppen



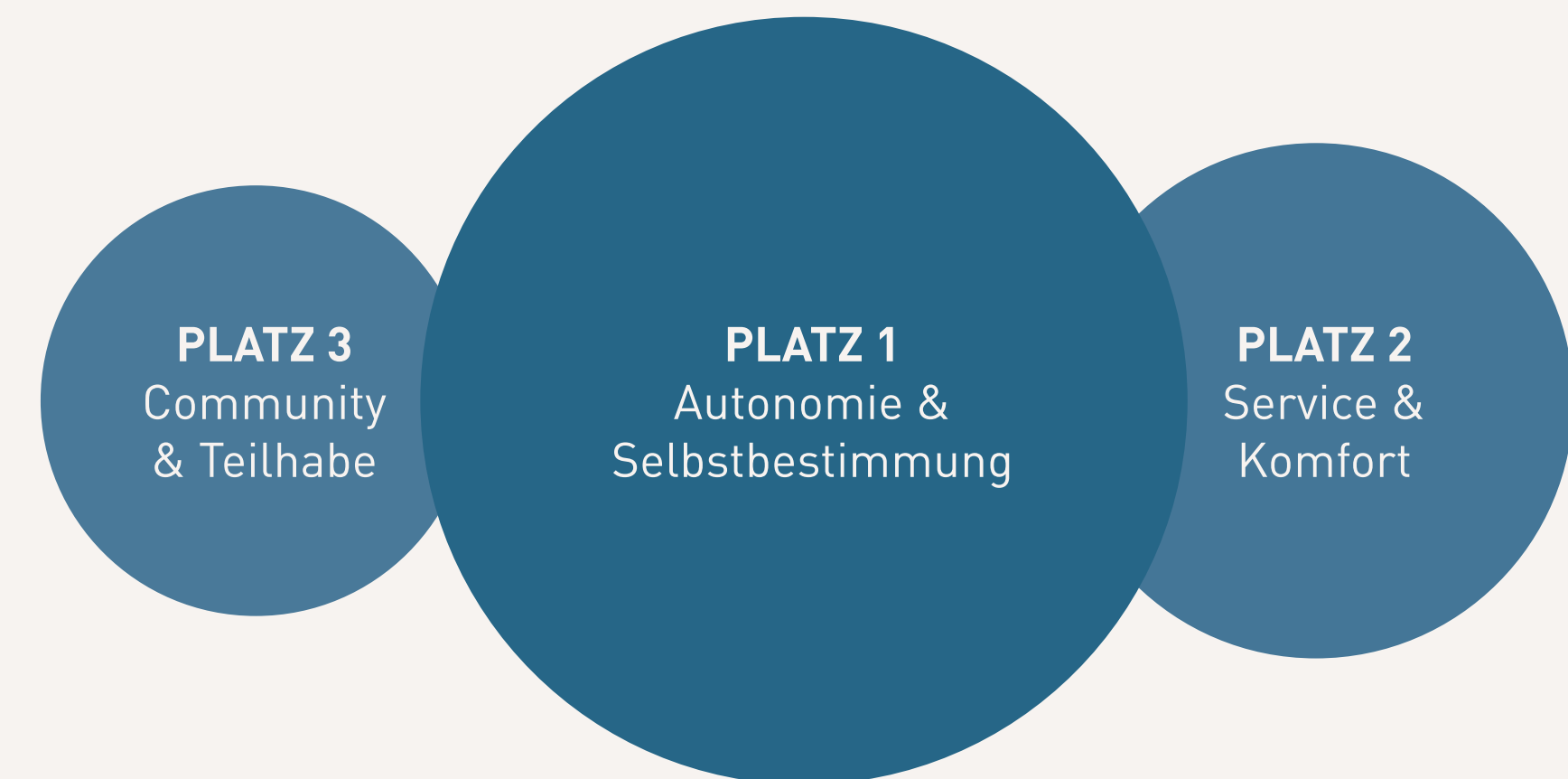
→ **Vermögende Senioren** – Die Welle
baut sich auf – mit Spitze in 2040.

Lifestlye Senior Living – Anforderungsprofile

Zu wenig und nicht passend:

Das bestehende Angebot an Wohnformen entspricht nicht den
Bedürfnissen und Wünschen der wohlhabenden Best Ager

Was Senioren in Zukunft wollen?



» **Aufholbedarf** – Es mangelt an hochwertigen,
alternativen Seniorenwohnangeboten, nicht aber
am Vermögen der Senioren.

MASSIVER INVESTITIONSBEDARF

Der 100-Milliarden-Euro Markt

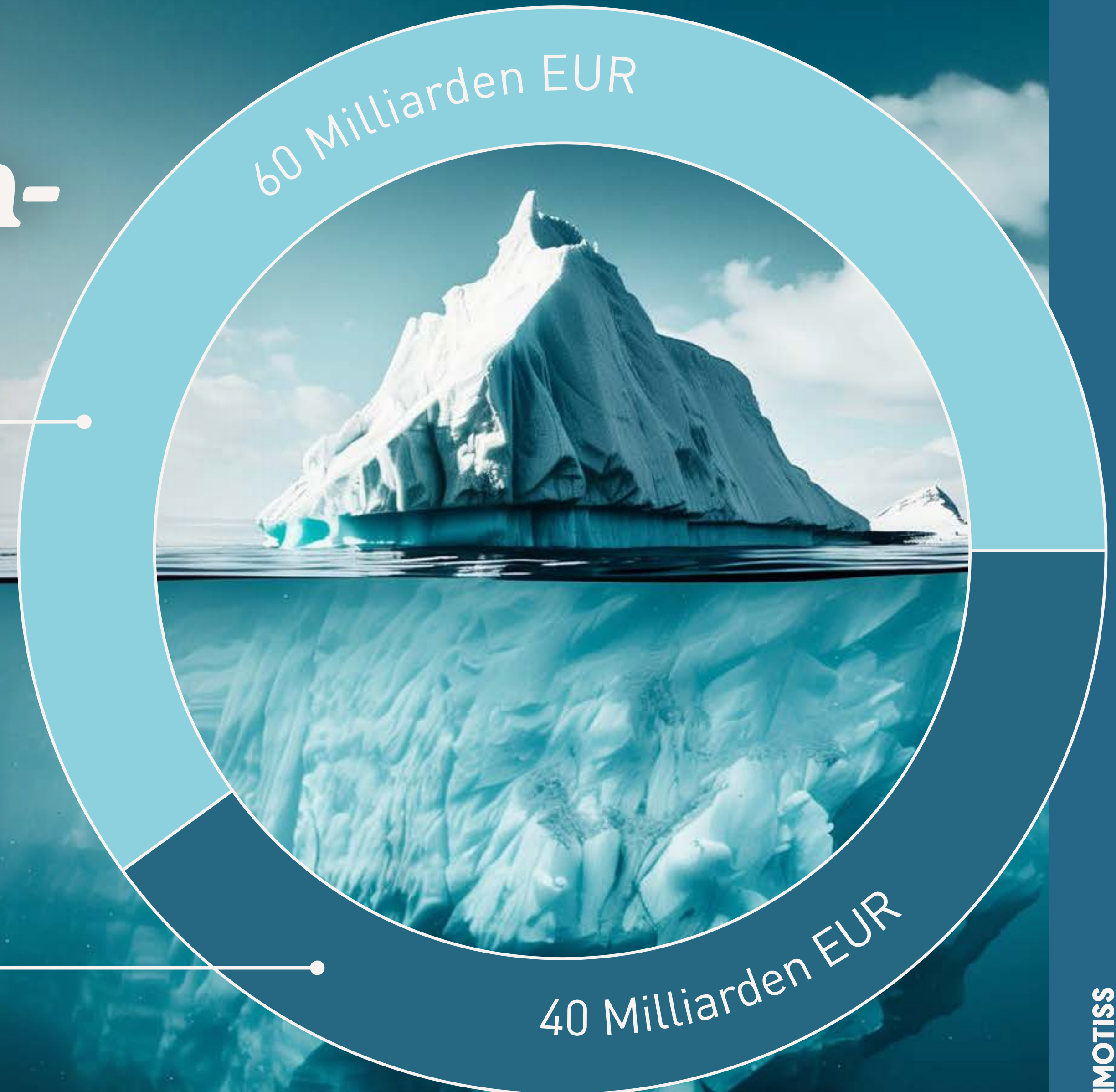
PROGNOSE bis 2040

» **Neubau: 400.000 Einheiten**

→ Investitionsvolumen **60 Milliarden EUR**

» **Bestandserhaltung: 1,5 Millionen Einheiten**
(um das aktuelle Versorgungsniveau zu halten)
– 50 % der Einrichtungen (750.000) bereits
älter als 25 Jahre

→ zusätzlich **40 Milliarden EUR** erforderlich



FUNKTIONIERENDE SENIORENWOHN-EINRICHTUNGEN

Eine Assetklasse mit „angeborener“ ESG-Konformität



ENVIRONMENTAL (E)

- » Hohe Flächeneffizienz je Bewohner
- » Gemeinsam geteilte Infrastruktur
- » Pro-Kopf-Auswirkung energetischer Verbesserungsmaßnahmen



SOCIAL (S)

- » Gesellschaftliche Systemrelevanz der sozialen Infrastruktur
- » Ohne Senior Living droht sozialer Unfrieden
- » Schaffung von Arbeitsplätzen (Personalintensität hoch vs. bspw. Logistik)



GOVERNANCE (G)

- Minimierung von Risiken durch:
- » Hohe Regulierung & Vorgaben für Betriebe (Compliance)
 - » Faires & empathisches Arbeitgeberverhalten notwendig für Personalbindung

66 % „angeborene“ ESG-Konformität

➔ Für eine 100%ige ESG-Konformität – „nur“ noch Fokussierung auf das „E“!

PROJEKTENTWICKLUNG HEISST:
KOMPLEXE ABLÄUFE EINFACH RICHTIG MACHEN

Ein klarer Projekt- fahrplan – von der Idee bis zum Exit

Pflegeimmobilien und Service-Wohnen stellen besondere Anforderungen an Projektentwickler:innen. Erfolgreiche Konzepte entstehen dort, wo Immobilienlogik, Betriebsperspektive und Marktverständnis zusammenspielen. Mit IMMOTISS begleiten wir Ihr Vorhaben strukturiert entlang aller Projektphasen – von der Standortidee bis zur Investorenansprache.



DO'S & DONT'S

Spezialimmobilien Seniorenwohnen – was erfolgreiche Investments ausmacht



SEGMENT VERSTEHEN

Pflegeheim ≠
Betreutes ≠ Service-Wohnen
→ differenzierte Strategien
& Betreiber-Modelle.

LOKALE STANDORTE

Regionale Dynamiken analysieren
& verstehen: Demografie,
Nachfrage, Wettbewerb,
Infrastruktur, Mikrolage!



BETREIBER PRÜFEN

Qualität, Erfahrung,
Bonität, Konzept
und lokales
Management!

IMMOBILIENQUALITÄT PRÜFEN

baulicher Zustand,
ESG, Drittverwendung,
Raumprogramm, Flexibilität.



PROAKTIVES ASSET MANAGEMENT

Auf beiden Ebenen:
laufendes Monitoring
von Immobilie + Betrieb.

STAKEHOLDER DIALOG

Behörden, Kostenträger,
Angehörige, Bewohner und
lokales Umfeld mitdenken.



Beratung,
die **verbindet.**

**IMMC
OTISS**

OFFICE FRANKFURT

+49 6171 923593-0
frankfurt@immotiss.de

Kaiserstraße 53
60329 Frankfurt a. M.

OFFICE BREMEN

+49 421 5726969-0
bremen@immotiss.de

Karl-Ferdinand-Braun-Str. 9
28359 Bremen



WWW.IMMOTISS.DE