

Bei Projekten für das Wohnen im Alter kommt es auf den richtigen Mix an

# Urbane Lebenswelten mit neuen Konzepten erschließen

**M**artin Linz ist gut gelaunt, wenn er von den Perspektiven seines Unternehmens Senior Living + GmbH (SLP) berichtet. Auf die Frage, wie es läuft, antwortet er mit dem, was geschafft wurde, seit er Anfang 2022 bei dem neuen Tochterunternehmen der Leipziger Stadtbau AG als Geschäftsführer an Bord gegangen ist. „Das grobe Konzept für Service Wohnen, das es bei der Stadtbau bereits gab, wurde geschärft. Wir haben ein Musterobjekt entwickelt mit einem Raumprogramm für Service- und Gesellschaftsflächen, abgeleitet aus einem Servicekonzept und einem Veranstaltungsrahmen.“

Zurzeit gibt es fünf Standorte, an denen mit Service Wohnen Plus ein neues Angebot geschaffen werden soll. Zweimal Halle, zweimal Leipzig

und einmal Chemnitz sind vertreten. Darüber hinaus habe man die Grundlage für eine B2B-Brand und den Namen entwickelt, eine Webseite aufgebaut und war damit rechtzeitig zur Münchner Immobilienmesse Expo Real im vergangenen Jahr gegenüber potenziellen Partnern aussagefähig.

## Angebote außerhalb des Heimrechts entwickeln

Den ersten Spatenstich soll es noch im ersten Quartal 2023 in der Leipziger Könnertstraße geben. Dort soll das Musterprojekt entstehen, mit dem das Konzept der neuen Sparte greifbar wird: „Wir wollen ein Service Wohnen, in dem der Komfort, der Austausch der Bewohner untereinander sowie das gesellschaftliche Engagement im Vordergrund

## Wohnen für ältere Menschen ist eine ideale Ersatznutzung für die Belebung einer Stadt.

stehen“, erklärt der Immobilienexperte. Die Konzeption zielt ab auf ein Senior Living-Angebot, das sich außerhalb der engen Vorgaben des Heimrechts platziert. Es geht nicht darum, ein Hybridprodukt, bei dem ein Pflegeangebot mit selbstbestimmtem Wohnen kombiniert wird, zu entwickeln. Vielmehr soll es sich um ein Angebot handeln, das zum Zeitpunkt der Umzugsentscheidung ein echtes „Sehnsuchtsprodukt“ ist.

## Individualität, Aktivität und Autonomie im Fokus

Auch hinsichtlich der anvisierten Zielgruppe hat Linz klare Vorstellungen: „Es wird ein Angebot für die Babyboomer-Generation, die jetzt in das Alter kommt, also die Jahrgänge 1955 bis 1970. Das sind Menschen, die sich deutlich unterscheiden von den Kriegs- und Nachkriegsgeborenen, Menschen, die Individualität sehr schätzen.“ Aktivität und Autonomie sind entscheidend auch für deren Bild vom Ruhestand. Wem das bekannt vorkommt: Der Geschäftsführer der SLP hat aus seiner beruflichen Erfahrung folgenden Grundsatz mit zur Senior Living Plus mitgebracht: „Wir bauen Anlagen, in die wir selbst einziehen würden.“ Auch in der neuen Aufgabe orien-



Foto: Senior Living + GmbH

Eines der ersten fünf Projekte der Senioren Living + GmbH entsteht in Leipzig und soll ein echter „Sehnsuchtsort“ werden. Der Baustart ist für das erste Quartal 2023 geplant.

tiert sich Linz an der Klassifikation der GIF (Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V.) für Service Wohnen und strebt eine Einordnung im Vier-Sterne-Segment an, nicht aber das Etikett Premium. Das bedeutet, dass die neuen Anlagen zum Beispiel keinen Pool und keinen Spa-Bereich haben werden. Ein Bistro bietet leichte Mittagversorgung, fungiert aber nicht als vollgültiges Restaurant, so die Planung.

### Positionierung erfolgt nach klaren Kriterien

Dafür werden auch die Preise erkennbar unterhalb des Premiumsegments liegen. Anvisiert wird eine monatliche Nettokaltmiete von deutlich unter 2.000 Euro Gesamtentgelt (Nettokaltmiete plus Nebenkosten plus Servicepauschale ohne Wahlleistungen). Die finale Preissetzung soll zukünftig aber lokal differieren, abhängig von der Kostensituation vor Ort, beispielsweise bei den Grund-

## Daten & Fakten

### Leipziger Stadtbau setzt auf Service Wohnen

Mit der Sparte Senior Living Plus will die Leipziger Stadtbau ein bundesweites Portfolio an Objekten für das Service Wohnen aufbauen.

- ▶ **Projekte in Planung:**  
2 x Halle, 3 x Leipzig, 1 x Chemnitz
- ▶ **Geplante Größe der Einheiten:**  
100 Quadratmeter auf 10.000 Quadratmetern Geschossfläche
- ▶ **Standorte:**  
Städte ab 50.000 Einwohner
- ▶ **Projektpipeline:**  
Bis 2029 zehn vollvermietete Objekte im Eigenbestand

stückskosten. Das Konzept sieht alles vor, was von anderen Anbietern bekannt ist: Kaminzimmer, Bibliotheken, Clubräume für Aktivitäten

sowie Räume für Fitness- und Yoga-kurse gehören dazu. Das Aktivitätsprogramm umfasst Themen wie Fitness, Feiern, Computer-Trainings, Info-Veranstaltungen und medizinisch-pflegerische Beratung. Was will das Unternehmen anders und besser machen als andere Marktteilnehmer, um diese Leistungen zu erschwinglichen Preisen möglich zu machen und vor finanziellen Erschütterungen gefeit zu sein? Dazu hat der Geschäftsführer eine ganze Reihe von Gedanken. So werde es wieder möglich werden, zu vertretbaren Preisen zu bauen, erklärt Linz, weil der Druck auf den Markt nachgelassen hat.

### Projekte werden für den Eigenbestand entwickelt

Der Einbruch der Wohnungsbauproduktion und die nachlassende Nachfrage nach Bauleistungen führe dazu, dass die, die noch nachfragen, bessere Chancen haben. Darüber hinaus →

**EXPO**  
LIVING & CARE

BETREIBEN.  
PLANEN.  
INVESTIEREN.

20. und 21. Juni 2023 in Berlin

PROGRAMM UND ALLE INFOS DEMNÄCHST UNTER:

[www.expo-living.care](http://www.expo-living.care)

Powered by **Altenheim** und **CARE INVEST**



→ will der Projektentwickler „solide und gut“ kalkulieren. Denn so könne man sich als attraktiver und fairer Auftraggeber am Markt etablieren. „Wir streben ein partnerschaftliches Verhältnis zu den Auftragnehmern an. Das hat die Stadtbau immer gemacht und deshalb hat sie auch gute Karten.“ Wichtig auf der Kostenseite, so Linz: „Es ist ein Riesenvorteil, dass wir für den Eigenbestand entwickeln, dass wir Investor und Developer sind. Wir brauchen keinen Generalmieter, sondern wir bauen selbst einen Serviceanbieter auf. Ein Generalmietvertrag würde die Endmiete weiter nach oben treiben. Das passiert bei uns nicht.“ Linz betont: „Unser Angebot ist ein städtisches Konzept, was aber nicht innerstädtisch bedeuten muss. Das ist etwas, das viele ältere Menschen nachfragen und das es viel zu selten gibt. Bei einem solchen integrierten Produkt, trete ich vor die Tür und kann in fußläufigem Umfeld eine Nahversorgung und öffentliche Verkehrsmittel erreichen. Das hört sich banal an. Aber wenn man sich ansieht, wie der Großteil der Service Wohnanlagen gelegen

ist, dann ist das ein Mehrwert.“ Senioren Wohnen als Element der Belegung von Innenstädten ist für ihn deshalb auch vorstellbar: „Wohnen für ältere Menschen ist eine ideale Ersatznutzung für die Belegung einer Stadt.“

### Fokus auf Städte ab 50.000 Einwohnern

Die geplanten Anlagen sollen etwa 100 Wohneinheiten auf rund 10.000 Quadratmeter Geschossfläche haben. Als Standorte kommen Städte ab einer Einwohnerzahl von 50.000 Einwohnern in Frage. Insgesamt 54 potenzielle Standorte stehen auf der Liste der Service Wohnen +.

## Bis 2029 sollen zehn Senior Living Plus Objekte für den eigenen Bestand realisiert und voll vermietet werden.

Die Vermarktung soll vor allem lokal und regional erfolgen. Die Schwerpunkte der Expansionsstrategie liegen nicht nur in Mitteldeutschland „Die größte Zusammenballung dieser Städte gibt es in der Rhein-Ruhr-Region. Dort habe ich schon im letzten Jahr einiges an Kontakten reaktiviert und neu angeknüpft. Dort wollen wir mit regionalen Partnern zusammenarbeiten“, erklärt Linz. „Das können Entwickler sein, die mit uns kooperieren, auch in Form von Joint Ventures oder spezialisierte Makler sein, die unseren Bedarf verstehen und es können Bauunternehmen sein, die Zugang zu Grundstücken haben.“ Namen will der Geschäftsführer aber noch nicht nennen.

### Hohe Dynamik prägt die weitere Entwicklung

Eine weitere Zielregion ist das Rhein-Main-Gebiet. In Rhein-Ruhr gebe es insgesamt 18 Städte, die den Kriterien der Service Wohnen Plus entsprächen. Linz ist zuversichtlich: Perspektivisch ist auch an die Eröffnung eines weiteren Büros gedacht, von dem aus die Märkte bearbeitet

## Karriere

► **ANNA SCHINGEN** übernimmt beim Berliner Projektentwickler Sector Seven die Verantwortung für den Bereich Silver Living. Dabei soll sie ihre langjährige Erfahrung mit Konzeption und Realisierung von zeitgenössischen Wohn- und Servicelösungen für das Wohnen im Alter einbringen. Seit 2016 war Schingen Marketing- und PR-Direktorin bei der ebenfalls in Berlin ansässigen Tertianum Premium Group und der DPF AG. Zuletzt war sie dort Chief Product Officer für die Entwicklung von Best Ager-Wohnkonzepten.

► **ANDREAS PHILIPPI** ist neuer Sozialminister in Niedersachsen. Er folgt auf Daniela Behrens, die das Amt der Niedersächsischen Innenministerin übernommen hat. Philippi ist Facharzt für Chirurgie und Notfallmedizin. Zukünftig verantwortet er die Ressorts Soziales, Arbeit, Gesundheit und Gleichstellung.

► **PETER RUESS** wurde zum neuen Kuratoriumsvorsitzenden der Diakonie Düsseldorf gewählt. Er folgt damit auf Roland Schulz, der das Amt bei dem Düsseldorfer Wohlfahrtsunternehmen von 2000 bis 2020 ausfüllte.

► **PETER TÖLZEL** hat bei der Investmentberatung JLL die Funktion des Senior Team Leader Healthcare Investment übernommen. Der Immobilienexperte soll sich um den Ausbau des Geschäfts mit Healthcare-Immobilien in Deutschland kümmern. Tölzel ist seit 2008 im Unternehmen und war in den vergangenen zehn Jahren in der Bewertung und dem Investment von Gesundheitsimmobilien tätig. Jetzt wird er bundesweit für JLL Transaktionen auf Verkäufer- und Käuferseite betreuen.

► **STEFFEN HEHNER** ist neuer Vorsitzender der Geschäftsführung der Alloheim Senioren-Residenzen SE in Düsseldorf. Hehner übernimmt die Funktionen der bisherigen Co-CEOs Thomas Kupczik und Chima Abuba, der noch Mitglied der Geschäftsführung bleibt. Kupczik hat das Unternehmen bereits Mitte Januar verlassen. Hehner verfügt über eine langjährige Erfahrung als Berater im Bereich des deutschen Gesundheitswesens. └



werden. Die Entwicklung des Service-Konzepts und der Aufbau des Service-Dienstleisters, die Anbahnung von regionalen Partnerschaften und nicht zuletzt die Vermarktung: das neue Unternehmen hat noch einiges auf dem Zettel.

### Jährliches Ziel ist der Start von zwei, drei Projekten

Mit dem Baubeginn in Leipzig will Linz zeigen, dass sein Unternehmen das verwirklicht, was andere nur ankündigen, was nicht zuletzt durch die Einbindung in die Leipziger Stadtbau AG möglich sei. „Das ist unsere Möglichkeit, durch die gute Kapitalausstattung, durch den Grundstücksbestand, den wir haben, dort zur Tat zu schreiten.“ Senior Living Plus zielt mit der Positionierung in der oberen Mittelklasse auf ein größeres Marktpotenzial, als im Premiumsegment und damit ein größeres Nachfragenvolumen, so Linz. Was die Schaffung des dazugehörigen Angebots angeht, den Bau, ist er ebenfalls zuversichtlich. Linz: „Ich teile die jetzt auch gerade in den Medien verbreiteten Weltuntergangsszenarien aus Bauherren-Sicht nicht.“

Bis 2029 will das Unternehmen zehn Objekte für den eigenen Be-



„Es ist ein Riesenvorteil, dass wir für den Eigenbestand entwickeln, und dass wir Investor und zugleich Developer sind.“

Martin Linz, Senior Living Plus

stand realisiert und voll vermietet haben. Jedes Jahr sollen zwei oder drei Projekte begonnen werden. Neben dem Leipziger Projekt wird ein weiteres in Halle als nächstes realisiert. Martin Linz ist zuversichtlich. Deshalb lautet auch die kurze Antwort auf die Eingangsfrage: „Gut läuft's.“

**GASTAUTOR** dieses Fachbeitrags ist Olaf Urban-Rühmeier, freier Journalist und Immobilien-Experte.

### 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](mailto:service@vincentz.net)**

[twitter](#) / CAREINVEST

[LinkedIn](#) / Gruppe: CARE INVEST

**Die nächste Ausgabe erscheint am 24. Februar 2023**

## Impressum

CARE INVEST

▶ PFLEGE ▶ WIRTSCHAFT ▶ STRATEGIE

[www.careinvest-online.net](http://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](http://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](mailto:matthias.ehbrecht@vincentz.net)

### Redaktion:

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

### Redaktionsassistent:

Andrea Hübener-Fietje  
T +49 511 9910-195  
[andrea.huebener@vincentz.net](mailto:andrea.huebener@vincentz.net)

### Verlagsleitung:

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

### Medienproduktion:

Nathalie Heuer (Teamleitung)  
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](mailto:stefan.wattendorff@vincentz.net)

### Beratung Geschäftsanzeigen:

Vera Rupnow, T +49 511 9910-154  
[vera.rupnow@vincentz.net](mailto:vera.rupnow@vincentz.net)

### Gültige Anzeigenpreisliste:

Nr. 17, Preisstand 1.1.2023.  
Die Media-Daten sind zu finden unter [media.vincentz.de](http://media.vincentz.de)

### Abo/Leserservice:

T +49 6123 9238-258, F +49 6123 9238-249  
[service@vincentz.net](mailto: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](http://careinvest-digital.net).

Abonnementpreis 759 Euro pro Jahr.

Der Abonnementpreis beinhaltet den freien Zugang zu dem Internetangebot auf [careinvest-online.net](http://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