Magazin für Immobilien und Geldanlage Wien, im Juli 2021, Nr: 7-8, 10x/Jahr, Seite: 86-87 Druckauflage: 13 000, Größe: 94,51%, easyAPQ: _ Auftr.: 1278, Clip: 13688173, SB: Silver Living GmbH

Zukunftsthema Betreutes Wohnen

Interview | Thomas Morgl



Zukunftsthema Betreutes Wohnen

Thomas Morgl, Geschäftsführer von Silver Living, spricht über die Assetklasse Betreutes Wohnen, über Herausforderungen während der Pandemie und Erfolgsfaktoren für gute Betreutes Wohnen-Projekte.

Autor: Stefan Posch

Im Gespräch │ Thomas Morgl

Immobilien Magazin: Betreutes Wohnen ist auch für die Immobilienwirtschaft ein Zukunftsthema. Ist das Thema bereits bei den Projektentwicklern angekommen? Thomas Morgl: Wir bemerken verstärkte Anfragen im Consulting-Bereich, wo Gemeinden, aber auch Projektentwickler an uns herantreten, um sie bei der Konzeption und/oder Umsetzung von Betreutem Wohnen oder Generationenwohnen zu beraten. Auch der Mitbewerb interessiert sich für diese immer beliebter werdende Assetklasse. Doch gerade der Bereich Betreutes Wohnen



Immobilien Magazin

Magazin für Immobilien und Geldanlage Wien, im Juli 2021, Nr: 7-8, 10x/Jahr, Seite: 86-87 Druckauflage: 13 000, Größe: 89,81%, easyAPQ: _ Auftr.: 1278, Clip: 13688173, SB: Silver Living GmbH



für Seniorinnen und Senioren ist ein sensibler – Erfahrung, Know-how und Verständnis der Bedürfniswelt/Leistbarkeit der älteren Generation spielen eine wichtige Rolle. Aus der Vergangenheit wissen wir, dass neben fachlichem Know-how nur ein umfangreiches Verständnis dieser Bedürfnisse zum langfristigen Projekterfolg führen kann.

IM: Was muss man als Projektentwickler bei dieser Assetklasse beachten?

"Eigentum wäre Thema bei Seniorinnen und Senioren, ist aber derzeit in Österreich nur beschränkt möglich."

Morgl: Naturgemäß spielen viele Faktoren eine wichtige Rolle, um ein Projekt erfolgreich werden zu lassen. Allem voran steht eine detaillierte Analyse der jeweiligen Projektsituation, die entscheidend für das Projekt-Go ist. Bei der Planung ist Expertise in Bezug auf die "Hard-Facts", z.B. Barrierefreiheit sowie auf "Soft-Facts", etwa die Betreuung, wichtig. Wegweisend für einen Projekterfolg ist, gezielt zu wissen, was aus Nutzersicht am gewünschten Standort nötig ist. Ebenfalls von großem Stellenwert ist eine nachhaltige und realistische Bepreisung. Es macht keinen Sinn, ein Projekt an einem Standort zu realisieren, an dem sich Seniorinnen und Senioren die Miete später nicht leisten können.

IM: Das Wohnungseigentumsgesetz ist noch nicht auf Betreute Wohneinheiten ausgerichtet. Bräuchte es gesetzliche Änderungen, oder ist Eigentum hier kein Thema?

Morgl: Eigentum wäre Thema bei Seniorinnen und Senioren, ist aber in der Tat derzeit in Österreich nur eingeschränkt möglich, da die Einschränkung der Nachnutzung von Wohnungen auf gewisse Nutzungskategorien im österreichischen Eigentumsrecht nicht klar umsetzbar ist. Aus diesem Grund bietet

Silver Living derzeit ausschließlich Wohnungen im Mietverhältnis an.

IM: Covid-19 hat besonders die ältere Generation betroffen. Inwiefern hat die Pandemie sich auf den Markt für Betreutes Wohnen ausgewirkt?

Morgl: Auf die Nachfrage, also die Anzahl der Vermietungsgespräche hat sich die aktuelle Situation bis dato nicht nachteilig ausgewirkt. Erschwert wurde allerdings die Festlegung für den definitiven Zeitpunkt eines Umzuges. So mussten wir etwa während des ersten Lockdowns Wohnungsübergaben nach hinten verlegen, da sonst zu viele Kontakte zustande gekommen wären (Bewohner und ihre Angehörigen, Handwerker etc.).

IM: Wie hat Silver Living auf die Pandemie reagiert? Plant man jetzt Betreute Wohneinheiten anders?

Morgl: Grundsätzlich hat sich unser Konzept während der Pandemie-Zeit sehr gut bewährt. Was sich bestätigt hat, ist bei allen zur Verfügung stehenden technischen Lösungen trotzdem den Menschen in den Vordergrund zu stellen. Es wurde schnell bemerkbar, dass das gezwungene Abkapseln in den eigenen vier Wänden negative Auswirkungen auf die psychische Gesundheit hat. Wir haben daraufhin rasch reagiert, alternative Kontaktformen mussten gefunden und umgesetzt werden. So haben wir unter anderem ein kostenloses Einkaufsservice auf die Beine gestellt. Das Angebot wurde insgesamt sehr gut angenommen. Wichtig ist gewesen, rasch zu handeln und manchmal auch das eigene Income nicht an vorderster Stelle stehen zu lassen. Begegnungsflächen werden heute teilweise anders geplant und auf mehrere Räumlichkeiten verteilt, um so für kleinere Gruppen mehr Gemeinschaftlichkeit schaffen zu können. Auch die Bedeutung der Bereitstellung von gemeinschaftlichen Freiflächen für Bewegung und Begegnung im Freien nahm nochmals deutlich zu.

Immobilien Magazin 7-8 | 2021

Thomas Morgl | Interview

