

DIPLOMARBEIT WS 03/04

MARC GABRIEL

MATR. 11025584

GRUNDRISSSE M 1:200

## 1-3 OG OLYMPISCH

Nutzungen pro Etage

2 Wohnung Typ A 117,0m² WFL 8 Athleten  
 6 Wohnung Typ B 88,2 m² WFL 4 Athleten  
 6 Wohnung Typ C 57,5 m² WFL 5 Athleten  
 2 Wohnung Typ D 161,6 m² WFL 11 Athleten

Insgesamt 92 Athleten pro Etage

## 1-3 OG PIER 60

Nutzungen pro Etage

6 Wohnung Typ A 56,8 m² WFL 2 Zimmer  
 6 Wohnung Typ B 89,2 m² WFL 3 Zimmer  
 6 Wohnung Typ C 57,5 m² WFL 2 Zimmer  
 2 Wohnung Typ D 104,3 m² WFL 3 Zimmer

### Marktanalyse Seniorenimmobilien - Fazit

Seniorenimmobilien stellen weiterhin einen wachstumsfähigen Markt dar, der allerdings deutlich von der Qualität der Betreiber und deren Nutzungskonzepten geprägt wird, denn parallel zum Marktwachstum werden sich Konzentrationsprozesse insbesondere im Bereich des Seniorenwohnens weiter verstärken. Nur eine seriöse und qualitativ hochwertige Umsetzung der Kernkompetenz Pflege unter Beachtung der Seniorendienstleistung orientiert an den sich verändernden Präferenzen der Zielgruppe kann der Immobilie langfristig den gewünschten Stellenwert als profitables Investment garantieren.

### Die Projektidee

Unter dem Aspekt der soziodemographischen Entwicklung in Leipzig und den zu erwartenden Zahlen an betreuungsbedürftigen Rentnern ist die Konzeption einer Wohnimmobilie mit abrufbaren Servicediensten naheliegend.

Service-Wohnen ist eine Wohnkonzeption, die den subjektiven Einstellungen der jungen und zukünftigen Senioren entspricht und den veränderten Rahmenbedingungen Rechnung trägt. Der Grundgedanke ist, daß jeder in seinen »eigenen vier Wänden« (unabhängig davon, ob als Wohneigentümer oder Mieter) und der Alltag mehr oder weniger allein, bzw. im Haus- oder Nachbarschaftsverband organisiert. Durch eine Gestaltung und Ausstattung der Wohnung, die den möglichen Bewegungseinschränkungen älterer Menschen Rechnung trägt, wird das eigenständige Wohnen gefördert. Als Ergänzung werden professionelle Serviceleistungen (bis hin zur Pflege) angeboten, die man nach Bedarf abrufen kann und auch nur bei Inanspruchnahme bezahlen muß. Für die Bewohner führt dies zu einer Reduzierung der Kosten (keine Rundumversorgung), ohne auf Sicherheit verzichten zu müssen.

Die Möglichkeit stationäre Pflege im Wohnkonzept zu integrieren scheint reizvoll, ist aber aufgrund der Versorgungsdichte im Stadtgebiet aus ökonomischen Gründen nicht als sinnvoll anzusehen. Aus Aspekten der Vermarktung sollte sich hieraus kein Nachteil ergeben. Ein weiterer Vorteil für die Immobilie besteht darin, das durch die geringe strukturelle Spezialisierung eine Flexibilität hinsichtlich der Umnutzung im Bedarfsfall bestehen bleibt. Erneute Umbaukosten entstehen nicht. Die hohen Qualitäten hinsichtlich medizinischer Betreuung in der Metropole würden eine solche Einrichtung auch für solventere Kunden über Leipzigs Grenzen hinaus interessant machen. Lage und Ausstattungsstandard der Eigentumswohnungen erhöhen die Attraktivität. Ein wichtiges Merkmal ist das das Projekt ein sicheres Altern ermöglicht aber nicht den Charakter eines Altenheimes hat. Dies soll die Zielgruppe der jungen Alten (60+) zum Erwerb einer Wohnung ermutigen.

Zusätzlich sollte über die Integration von Strukturen nachgedacht werden die ein Entstehen von lokalen Selbstverwaltungen, Nachbarschaftsverbänden ermöglichen. Da bereits für die Nutzung als Unterkunft für die Olympiateilnehmer Medizinische Betreuungsstationen sowie Gruppenräume im näheren Umfeld geschaffen werden sollen, bietet sich hier eine nachfolgende Umnutzung der Räumlichkeiten an.

Das Abstellgleis der Vergangenheit soll dem Konzept eines »sicheren Hafens« weichen.

PIER 60 leistet dies.

Die Folgende Tabelle ist der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung des Projektes entnommen. In ihr sind die Ergebnisse aus Kostenschätzung und Developerrechnung gegenübergestellt. In der letzten Spalte ist die erzielte Rendite der einzelnen Bauteile ablesbar. Es wird deutlich das sich das Projekt nur in seiner Gesamtheit trägt. Die Bauteile B-D kompensieren dabei die in den Bauteilen A,E und F entstehenden Verluste. Die erzielte Gesamterrendite von 6,92% ist zufriedenstellend.

Gegenüberstellung der Projektkosten und Erträge					
Bauteil	KG 100-700	KG 100-600	KG 300-700	Verkaufserlös	Gesamterrendite
Bauteil A	1.076.523,53 €	894.361,93 €	978.668,30 €	678.953,55 €	-36,93%
Bauteil B	2.368.440,67 €	1.955.746,69 €	2.132.252,20 €	2.627.262,40 €	10,93%
Bauteil C	4.966.417,10 €	4.099.948,88 €	4.476.753,53 €	6.264.410,88 €	26,14%
Bauteil D	2.368.440,67 €	1.955.746,69 €	2.132.252,20 €	2.627.262,40 €	10,93%
Bauteil E	1.076.523,53 €	894.361,93 €	978.668,30 €	678.953,55 €	-36,93%
Bauteil F	480.100,53 €	413.680,53 €	343.170,00 €	315.936,32 €	-34,19%
<b>Gesamtkosten</b>	<b>12.336.446,04 €</b>	<b>10.213.846,45 €</b>	<b>11.041.764,54 €</b>	<b>13.192.779,10 €</b>	<b>6,94%</b>

## 1-3 OG Regelgeschoss

