

## IMMO-ASSETKLASSEN

*Innovative Nischenprodukte*

LINZ. Auf den Vertrieb innovativer Nischenprodukte bei Immobilien hat sich die Öko-Wohnbau SAW GmbH spezialisiert. Nun startet das Unternehmen in Tirol zusammen mit den Repräsentanten von Invest Solution Heinz & Partner eine Vertriebsoffensive.

„Unser Konzept besteht darin, überzeugende Nischenprodukte am Immobilienmarkt zu platzieren“, erläutert Wolfgang Stabauer, Geschäftsführender Gesellschafter der Öko-Wohnbau. Zusammengerechnet hat Stabauer mit den drei Geschäftsführungskollegen 35 Jahre Beratungserfahrung. Dies entspricht bisher rund 2.100 Klienten, in erster Linie Steuerberater, Rechtsanwälte, Notare, Ärzte, Vorstände und Führungskräfte.

**„Bauherren“-Investment**

Die Investoren beteiligen sich gemäß ihrer Möglichkeiten an einem Bauherrenmodell, das in Österreich als stabiles Investment gilt.

„Investitionen in ‚Betreutes Wohnen‘ oder ‚Studenten-Wohnen‘ bieten eine neuartige Möglichkeit zum Vermögensaufbau mit geringerem Risiko im Vergleich zu anderen Immobilieninvestments“, erklärt Armin Heinz von Invest Solution Heinz & Partner. (pj)



© Öko-Wohnbau SAW/PA-Fotoservice

**Innovative Nischenprodukte**

Armin Heinz, Wolfgang Stabauer, Leonhard Heinz (v.l.).



© Panthermedia.net/Arne Traumann

**Gleichklang**

Die soziodemographische Entwicklung als Basis für „Healthcare-Immobilien“ trifft auf nachhaltige Renditechancen für Investoren.

# Healthcare-Immos als Investmenttrend

Gesundheitssystem und Bevölkerungsentwicklung sind massive Treiber für Gesundheitsimmobilien.

WIEN. Der anhaltende Boom bei Immobilieninvestments und der Mangel an verfügbaren Topobjekten in den dominierenden Assetklassen Büro, Einzelhandel und Wohnen führen dazu, dass immer mehr Investoren auf alternative Investmentsegmente ausweichen.

Besonders profitieren davon Assetklassen wie Healthcare-Immobilien (privat geführte Arzthäuser, Gesundheitszentren oder Senioren- und Pflegeheime), die aufgrund der Änderungen in der Bevölkerungsstruktur und der Bemühungen der Politik, die Betreuung der Patienten von den Spitälern in private Versorgungseinrichtungen zu lenken, auf immer stärkeres Interesse bei Investoren stoßen. „Investments in Gesundheitsimmobilien sind international ein wachsender Bestandteil der Portfoliostrategie vieler institutioneller und

privater Investoren“, erklärt Franz Pörtl, Geschäftsführer der EHL Investment Consulting. „Die demografische Entwicklung und die Verschiebungen innerhalb der Alterspyramide in den kommenden Jahrzehnten machen den Healthcare-Sektor zu einem der wichtigsten Wachstumsmärkte der Zukunft. Er ist krisenbeständig und daher für langfristig orientierte Anleger besonders attraktiv. Diesem Trend folgend, bieten wir unseren privaten und institutionellen Kunden fortlaufend auch Ärzte- oder Gesundheitszentren an, so z.B. derzeit ein Objekt mit mehr als 35 Praxen in Salzburg oder eine Gesundheitsimmobilie in Wien-Simmering.“

**Mehr Rendite als Büros**

Pörtl nennt noch weitere Gründe für die zunehmende Attraktivität des Gesundheitssegments: „Ob-

wohl auch im Bereich Healthcare die Mietverträge nicht immer über eine Laufzeit von 15 oder 20 Jahren abgeschlossen werden, spricht der fundamentale Bedarf an den Einrichtungen und Flächen für eine nachhaltig gute Auslastung. Zudem bieten Gesundheitsimmobilien bei einem vergleichsweise geringen Risiko sogar noch etwas höhere Renditen als z.B. der Büromarkt.“

Bei Ärztezentren erwartet Pörtl in den kommenden Jahren einen Schub durch die tiefgreifenden Änderungen im Gesundheitssystem: „Die vorgesehene Stärkung des niedergelassenen Bereichs, die Schaffung von Primärversorgungszentren und die Forcierung von Gruppenpraxen werden zu stark steigendem Flächenbedarf führen. Die Ordination in einer ein wenig umgebauten Wohnung ist hingegen tendenziell ein Auslaufmodell.“ (pj)