

Immobilienkonzepte aus einer Hand Aus Bayern in die Welt

Dass sich Seniorenimmobilien nicht nur zum Wohnen eignen, sondern auch als Marketinginstrument zur Gewinnung neuer Mitarbeiter genutzt werden können, beweist die **Erl-Immobilien-gruppe** auf eindruckliche Art und Weise. Bei einem Besuch in der niederbayerischen Firmenzentrale entwickeln die Gebrüder Erl klare Visionen zur Zukunft des Wohnens im Alter.

Der Begriff generationenübergreifendes Bauen für das Wohnen im Alter erhält bei der Erl-Immobilien-gruppe eine besondere Bedeutung. Im Unternehmen sind drei Generationen tätig, die ihren Schwerpunkt auf Planung, Bau, Vertrieb und Verwaltung von Seniorenimmobilien legen. Bald kann das in Deggendorf an der Donau ansässige Familienunternehmen seinen 40. Geburtstag feiern. Bis dahin soll auch der Einzug in die neue Firmenzentrale abgeschlossen sein. Die Landesgrenzen Bayerns wurden bei dem von ausgeprägtem Wachstum gekennzeichneten Unternehmen schon lange überschritten. Erl ist bundesweit tätig und forciert insbesondere die Immobilien-Akquise. Das Ankaufsvolumen dafür beträgt Größenordnungen von bis zu 100 Millionen Euro pro Projekt. Das Pflegeimmobilien-Portfolio wurde zuletzt um die **MediCare Seniorenresidenz** in Neustadt am Rübenberge im Land Niedersachsen erweitert.

Bereits Ende der neunziger Jahre hat die Erl Immobilien-gruppe die ersten Service Wohnen-Appartments gebaut. Im Laufe der Zeit hat das Unternehmen seine Expertise in dieser Assetklasse permanent weiterentwickelt. Für die ersten Einheiten wurden – gemeinsam mit Industriepartnern – barrierefreie Schiebetürelemente entwickelt. Die anfängliche Skepsis der Lieferanten wich dem pragmatischen Ansatz, den die Familie Erl schon damals verfolgte. Möglicherweise resultiert der Erfolg dieser Wohnform – das Unternehmen hat rund 2.000 Service Wohneinheiten geplant, gebaut und vertrieben – aus der fachlichen Qualifikation, über die die vier Erl-Familienmitglieder verfügen. Die Brüder **Michael, Markus und Alois Erl** sind gestandene Unternehmer und wissen, wovon sie reden. „Wir sind zwischenzeitlich, was das Service Wohnen angeht, eine Generation weiter“, sagt Alois Erl jun. „Die Grundrisse haben wir weiter-

Erl-Immobilien-gruppe

- Gründungsjahr 1979
- 300 Mitarbeiter, Umsatz 80 Millionen Euro im Bereich der Seniorenimmobilien
- über 5.000 realisierte Wohneinheiten, davon 2.000 im Betreuten Wohnen
- Drei Generationen aktiv im Unternehmen
- Planung, Bau, Verwaltung, Vertrieb, Akquisition in eigener Hand
- projektbezogenes Ankaufsvolumen von bis zu 100 Millionen Euro (Fokus auf schlüsselfertige Objekte)

Daten & Fakten

entwickelt, es wird noch größerer Wert auf die Barrierefreiheit gelegt und die Gemeinschaftsflächen wurden angepasst“, so Erl weiter. In einer ganz frühen Bauphase werden bereits Musterappartements errichtet, um Interessenten einen realistischen Eindruck von ihrem neuen Zuhause zu geben. „Da wir in den meisten Fällen auf dem Gelände der stationären Pflegeeinrichtung auch Einheiten für das Service Wohnen errichten, dienen die vorab fertiggestellten Wohnungen auch zur Akquise von neuem Personal“, erläutert Erl das Konzept. Ein weiteres Argument zur Steigerung der Attraktivität des neuen Arbeitsplatzes für Beschäftigte in der Pflegewirtschaft liegt in der Gestellung von Werkwohnungen. Für die Betreiber-gesellschaft **Novita** wurden in Baar-Ebenhausen direkt Personalwohnungen miterstellt. „Die Attraktivität für neue Mitarbeiter wird dadurch enorm gesteigert“, so Erl. „Und da die Wohnungen groß genug sind, können sogar Familienangehörige miteinziehen.“

Eigenes Analyse-Tool ermöglicht sichere Investitionsentscheidungen

Für Projektentwickler **Frank Kühnhauser** ist ein weiterer Aspekt wichtig, der den Erfolg von Pflegeimmobilien ausmacht. „Es braucht schon eine präzise Bedarfsplanung, um einer Kommune klarzumachen, ob der Bau einer Pflegeeinrichtung Erfolgsaussichten hat.“ Dafür hat Kühnhauser ein eigenes Analyse-Tool entwickelt, das auf Basis von Daten der statistischen Landesämter und firmeneigener Datensätze belastbares Zahlenmaterial für gesicherte Investitionsentscheidungen liefert. Im Zuge einer Schnellprüfung kann eine erste, recht zuverlässige Einschätzung abgegeben werden. Kritisch wird es jedoch bei der Einschätzung des konkreten Bedarfs an Service Wohneinheiten: „Da müssen wir oft die Glaskugel raus-holen“, sagt Kühnhauser. msc

„Personalwohnungen eignen sich bestens, um neue Mitarbeiter zu gewinnen.“



Alois Erl jun.,
Erl-Immobilien-gruppe



Fotos: Erl-Immobilien-gruppe

Erst Krankenhaus, dann Pflege-Campus: Bereits 2007 entstand dieser Komplex, der alle Versorgungsformen auf einer Fläche konzentriert.



Führungsmannschaft: Alois Erl (2.v.l.) mit seinen Söhnen Alois jun. und Michael Erl sowie Frank Kühnhauser, Leiter Projektentwicklung.