

FREQUENZBRINGERANALYSE KURMITTELHAUS IN BAD KREUZNACH

Entwicklungsperspektiven des Kurmittelhaus im
Stadtteil Bad Münster am Stein-Ebernburg



Auftraggeber: Stadt Bad Kreuznach

Projektleitung: Dipl.- Geogr. Gerhard Beck / Projektbearbeitung: Dipl.-Geogr., Dipl.-Immobilienwirt (DIA) Fabian Heumann / M. Eng. Stadtplanung Arian Zekaj / 08.04.2022

VORBEMERKUNG

Im November 2021 erteilte die Stadt Bad Kreuznach der GMA, Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH, Ludwigsburg, den Auftrag zur Erstellung einer Frequenzbringeranalyse für die Nachnutzung der Kurmittelhaus-Immobilie im Stadtteil Bad Münster am Stein-Ebernburg. Der Standort und das Objekt sind hinsichtlich der Eignung für unterschiedliche Nachnutzungsmöglichkeiten zu bewerten. Die Ergebnisse der Untersuchung basieren u. a. auf einer Vor-Ort-Begehung sowie Desktop-Recherchen. Die Frequenzbringeranalyse bildet die Grundlage einer Machbarkeitsanalyse, in der die bauliche und technische Umsetzbarkeit der vorgeschlagenen Folgenutzungen geprüft wird.

Für die Bearbeitung standen der GMA Daten des Auftraggebers, des Statistischen Landesamts Rheinland-Pfalz und GMA-eigene Daten zur Verfügung. Alle dem Gutachten zugrunde liegenden Ausgangsdaten wurden von den Mitarbeiter*Innen der GMA nach bestem Wissen erhoben, mit der gebotenen Sorgfalt aufbereitet und nach neusten wissenschaftlichen Standards ausgewertet.

Die Untersuchung dient der Vorbereitung für kommunalpolitische Entscheidungen in der Stadt Bad Kreuznach und unterliegt dem Urheberrecht gemäß § 2 Abs. 2 sowie § 31 Abs. 2 des Gesetzes zum Schutze der Urheberrechte. Eine Vervielfältigung, Weitergabe oder (auch auszugsweise) Veröffentlichung ist nur unter Angabe der Quelle zulässig.



Forschen. Beraten. Umsetzen.

Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH
Ludwigsburg - Dresden - Hamburg - Köln - München

Büro Ludwigsburg
Hohenzollernstraße 14 - 71638 Ludwigsburg
Tel. 07141 9360 0 - info@gma.biz
Geschäftsführer: Dr. Stefan Holl, Oliver Matzek



INHALT

I. AUFGABENSTELLUNG UND UNTERSUCHUNGSDESIGN	04
II. MAKROSTANDORT BAD KREUZNACH	07
III. MIKROSTANDORT BAD MÜNSTER AM STEIN-EBERNBURG	14
IV. UNTERSUCHUNGSGEBIET KURMITTELHAUS	19
V. IDENTIFIZIERUNG GEEIGNETER NUTZUNGEN	25
VI. AUSWIRKUNGS- UND ABHÄNGIGKEITSANALYSE	75
VII. VORAUSSETZUNGEN FÜR VERKAUF UND DEVELOPMENT	78
VIII. ZUSAMMENFASSUNG UND EMPFEHLUNGEN	82

Aufgabenstellung und Untersuchungsdesign

AUFGABENSTELLUNG UND UNTERSUCHUNGSDESIGN

Mit dem Bedeutungsverlust traditioneller Kuren sanken die Besucherzahlen im kurtouristischen geprägten Bad Münster am Stein-Ebernburg deutlich. Im Vergleich zu anderen kurtouristisch geprägten Städten wurde in Bad Münster am Stein-Ebernburg noch keine adäquate Folgenutzung etabliert. Aufgrund dessen leiden auch Hotels, Gastronomie und sonstige kurtouristische Folgenutzungen wie Einzelhandel usw. Der Kurbetrieb stellte die Hauptnutzung in Bad Münster am Stein-Ebernburg dar, die ein hohes Besucheraufkommen erzeugte und von dem weitere Betriebe profitieren konnten. Nun soll nun auf Grundlage der bestehenden Potentiale im Stadtteil Bad Münster am Stein-Ebernburg ein neuer Frequenzbringer gefunden und etabliert werden. Ziel ist es, eine Nutzung im Stadtteil zu installieren, die ein Besucheraufkommen zur Belebung des Kurgebietes in Bad Münster am Stein-Ebernburg erzeugt und von welchem andere Betriebe, wie z.B. die Gastronomie und der Einzelhandel partizipieren können. Auch soll durch die Folgenutzung ein Alleinstellungsmerkmal geschaffen werden, um den Standort zu stärken. Ein weiteres wesentliches Ziel ist die Veräußerung des Kurmittelhauses an einen Investor bzw. Projektentwickler, der die Folgenutzung umsetzen soll. Die Folgenutzung soll somit zusammenfassend insbesondere drei Eigenschaften erfüllen:

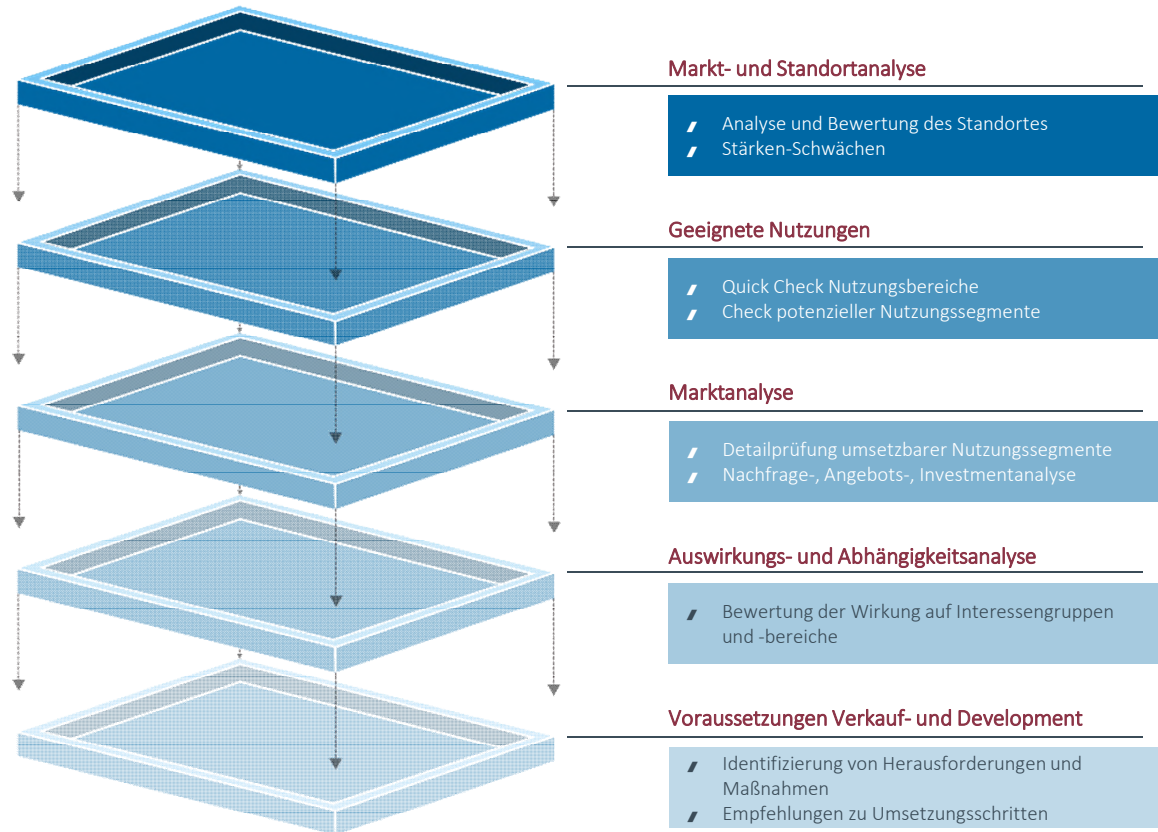
- // Die Folgenutzung soll zur **Profilierung des Standortes** Bad Münster am Stein-Ebernburg beitragen.
- // Die Folgenutzung soll **Frequenz generieren**, von der das lokale Gewerbe profitieren kann.
- // Die Folgenutzung soll **marktgängig und vermarktungsfähig** sein, d. h. sie muss Anforderungsprofile von Investoren erfüllen.

Hierzu wurde ein Untersuchungsdesign erarbeitet, das eine mehrstufige Identifizierung und Prüfung von Nachnutzungsmöglichkeiten im Rahmen einer Markt- und Standortanalyse ermöglicht, die lokale und regionale Marktkenntnis berücksichtigt, Auswirkungen auf Interessensgruppen einschätzt, und schließlich Voraussetzungen für den Verkauf und das Development der Immobilie darstellt.



AUFGABENSTELLUNG UND UNTERSUCHUNGSDESIGN

Untersuchungsdesign



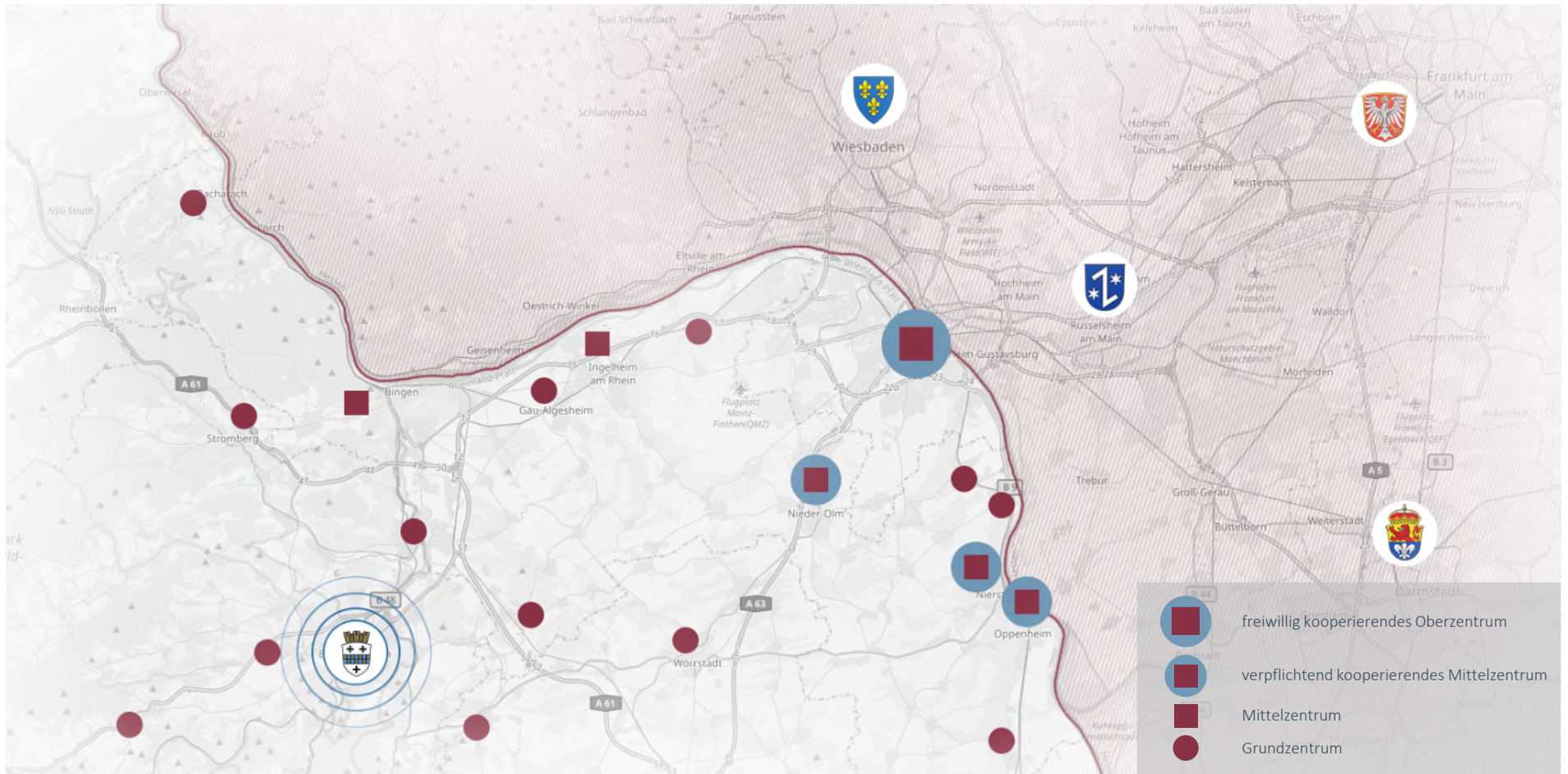


Makrostandort Bad Kreuznach



MAKROSTANDORT BAD KREUZNACH

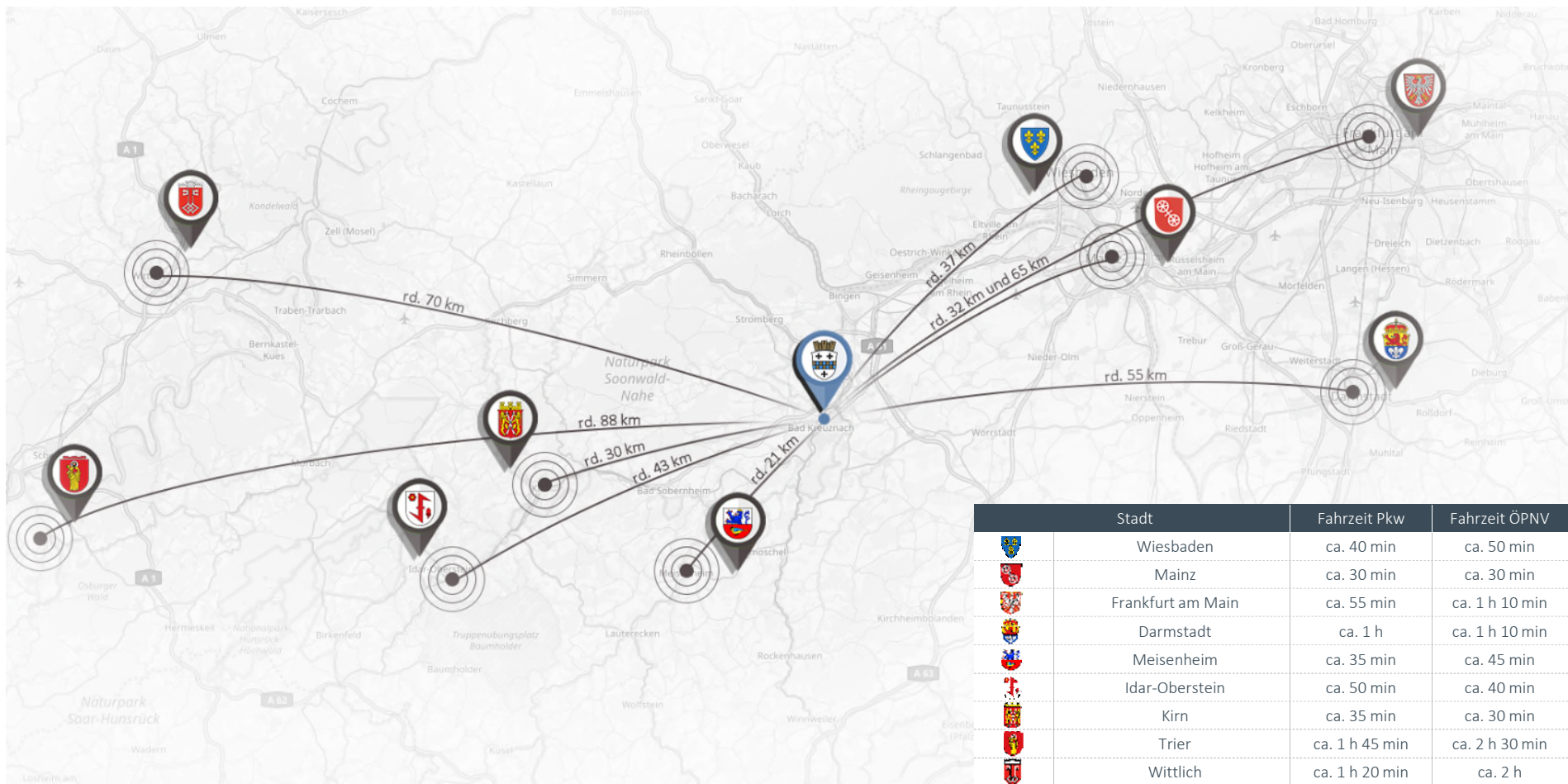
Zentralörtliche Struktur in der Region



Quelle: Kartengrundlage @OpenStreetMap-Mitwirkende, GMA Bearbeitung 2022 - eigene Darstellung

MAKROSTANDORT BAD KREUZNACH

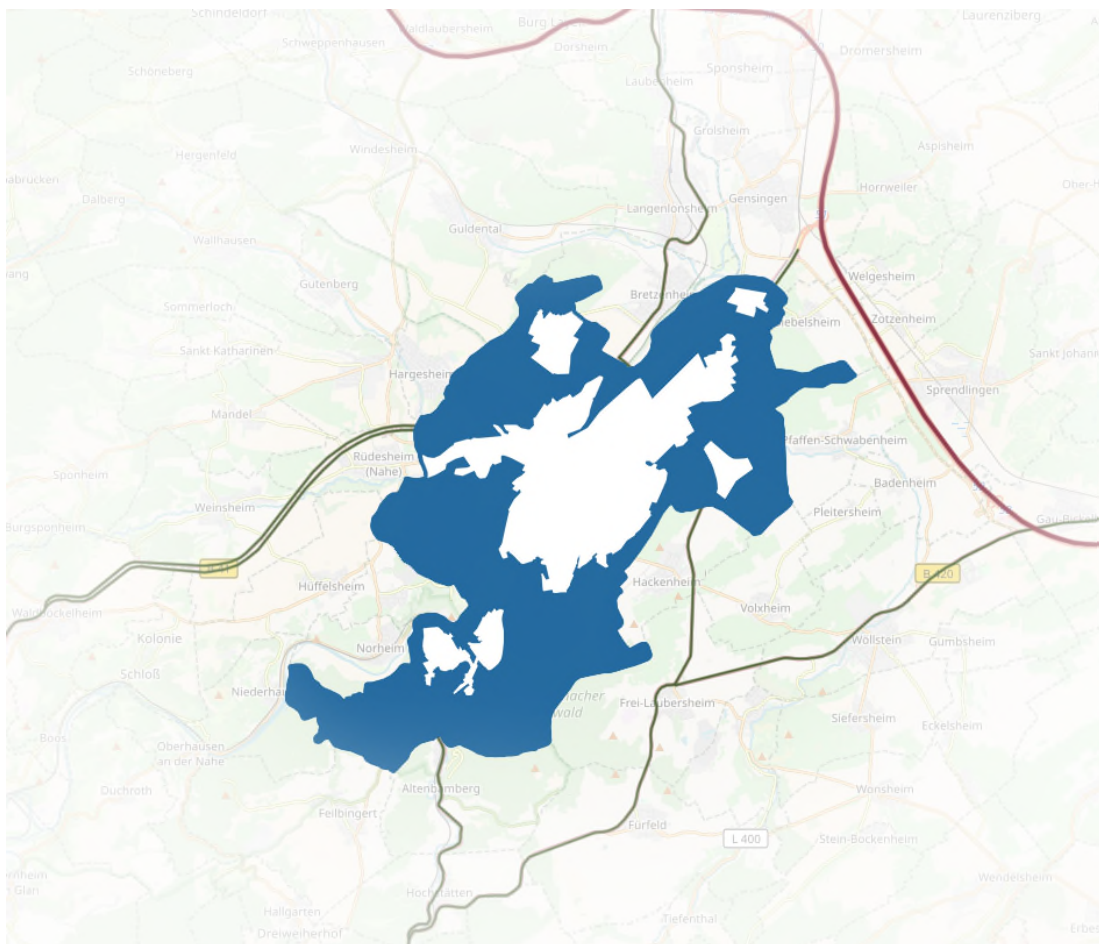
Entfernungen und Fahrzeiten mit PKW und ÖPNV



Quelle: Kartengrundlage @OpenStreetMap-Mitwirkende, GMA Bearbeitung 2022 - eigene Darstellung

MAKROSTANDORT BAD KREUZNACH

Stadtteile von Bad Kreuznach



	Kernstadt Bad Kreuznach
	ca. 38.985 Einwohner, rd. 74,4 % der Gesamteinwohner

	Stadtteil Bosenheim
	ca. 1.519 Einwohner, rd. 2,7 % der Gesamteinwohner
	Entfernung zum Zentrum: ca. 3,9 km
	Stadtteil Winzenheim
	ca. 4.340 Einwohner, rd. 8,2 % der Gesamteinwohner
	Entfernung zum Zentrum: ca. 2,8 km
	Stadtteil Ippesheim
	ca. 553 Einwohner, rd. 1,0 % der Gesamteinwohner
	Entfernung zum Zentrum: ca. 5,7 km
	Stadtteil Bad Münster am Stein-Eberburg
	ca. 4.342 Einwohner, rd. 8,2 % der Gesamteinwohner
	Entfernung zum Zentrum: ca. 3,7 km
	Stadtteil Planig
	ca. 2.878 Einwohner, rd. 5,5 % der Gesamteinwohner
	Entfernung zum Zentrum: ca. 4,0 km

Quelle: Kartengrundlage @OpenStreetMap-Mitwirkende, GMA Bearbeitung 2022 - eigene Darstellung

BEWERTUNG MAKROSTANDORT BAD KREUZNACH

Rahmendaten der Stadt Bad Kreuznach

Kennziffer	Daten	Bewertung
Landesplanerischer Status	Mittelzentrum	1
Prognos Zukunftsatlas	Rang 265 von 401 Kreisen (ausgeglichene Chancen/Risiken)	3
Bevölkerungsstand / Einwohner (31.12.2020) / Haushalte	51.310 26.412	2
Bevölkerungsdichte (EW / km²) / Bad Kreuznach / Land Rheinland-Pfalz	923 206	2
Altersstruktur / Unter 20 Jahre / 20 bis 64 Jahre / 65 und älter	Stadt $\left[\begin{array}{l} 18,6 \% \\ 57,3 \% \\ 24,1 \% \end{array} \right.$ $\left. \begin{array}{l} 18,3 \% \\ 59,4 \% \\ 22,3 \% \end{array} \right]$ Land Rheinland-Pfalz	3
Bevölkerungsentwicklung 2010-2020 / Bad Kreuznach / Land Rheinland-Pfalz	+ 7,8 % + 2,4 %	1
Bevölkerungsprognose 2017-2040 (mittlere Variante) / Bad Kreuznach Landkreis / Land Rheinland-Pfalz	-3,4 % -2,6 %	4

1	2	3	4	5
sehr gut	gut	mäßig	gering	sehr gering

Quellen: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz



BEWERTUNG MAKROSTANDORT BAD KREUZNACH

Rahmendaten der Stadt Bad Kreuznach

Kennziffer	Daten	Bewertung
Kaufkraft je EW (verfügbares Einkommen) / Bad Kreuznach / Land Rheinland-Pfalz	25.081 € 23.119 €	2
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte Am Arbeitsort 2020	29.273	1
Beschäftigte 2020 / 1.000 EW / Bad Kreuznach / Land Rheinland-Pfalz	571 349	1
Arbeitsplatzzentralität 2020 / Bad Kreuznach / Land Rheinland-Pfalz	1,6 0,9	1
Arbeitslosenquote 2021 / LK Bad Kreuznach / Land Rheinland-Pfalz	6,1 % 5,0 %	3
Gewerbesteuer Hebesatz / Bad Kreuznach / Land Rheinland-Pfalz	405 % 363 %	3
Grundsteuer B Hebesatz / Bad Kreuznach / Land Rheinland-Pfalz	450 % 386 %	4

1	2	3	4	5
sehr hoch	hoch	teilweise	gering	sehr gering

Quellen: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz



MAKROSTANDORT BAD KREUZNACH - ZUSAMMENFASSENDE BEWERTUNG

Stärken- und Schwächenprofil der Stadt Bad Kreuznach

- /// sehr hohe touristische Gesamtqualität
- /// lebendige Atmosphäre im Stadtzentrum
- /// zahlreiche Parks
- /// städtische Funktionsvielfalt (Einzelhandel, Gesundheitswesen usw.)
- /// solide Grundqualität im Hotelwesen
- /// Radfahrangebot

Stärken

- /// atmosphärische Defizite an ausgewählten Standorten, z.B. entlang des Stadteingangs von Osten
- /// geringe Ausschöpfung der Potenziale, die die unmittelbare Lage an der Nahe bietet
- /// mangelnde touristische Beschilderung
- /// Luftqualitätsmängel
- /// geringe Nutzung der medizinisch-therapeutischer Kompetenzen
- /// geringes gesundes, regionaltypisches Gastronomieangebot

Schwächen

- /// zentrale Lage zum Rhein-Main-, Rhein-Neckar- sowie dem Rhein-Ruhr-Gebiet
- /// (kultur-) landschaftliche Erlebnisvielfalt
- /// traditionsreiche Positionierung als Mineralheilbad
- /// ausgeprägte (kur-) medizinische Kompetenz
- /// leistungsstarke (wellness-)touristische Bade- und Gesundheitseinrichtungen

Möglichkeiten

Bedrohungen

- /// „Klinifizierung“
- /// fehlende durchgängige Barrierefreiheit
- /// Investitionsstau im Beherbergungssektor
- /// Überalterung

Quellen: Integriertes städtebauliches Entwicklungskonzept, FIRU, 2021; Tourismusstrategie für die „Destination Salinental“, Benchmark Services, 2010

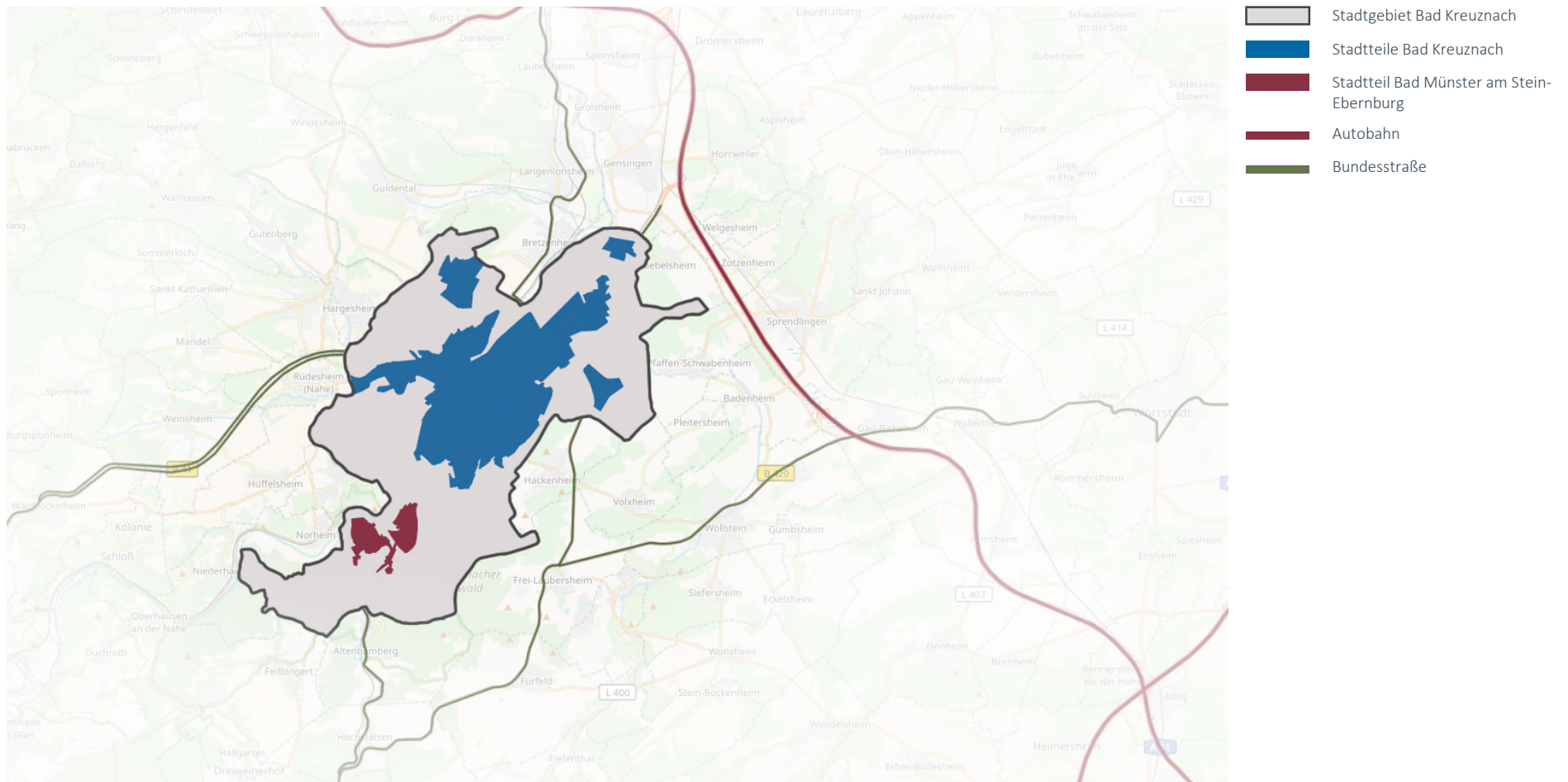


Mikrostandort Bad Münster am Stein-Ebernburg



MIKROSTANDORT BAD MÜNSTER AM STEIN-EBERNBURG

Lage von Bad Münster am Stein-Ebernburg



Quelle: Kartengrundlage @OpenStreetMap-Mitwirkende, GMA Bearbeitung 2022 - eigene Darstellung

BEWERTUNG MIKROSTANDORT BAD MÜNSTER AM STEIN-EBERNBURG

Rahmendaten des Stadtteils Bad Münster am Stein-Ebernburg

Kennziffer	Daten
Bevölkerungsstand // Einwohner (31.12.2020) // Haushalte	4.342 2.906
Bevölkerungsdichte (EW / km²) // Bad Münster am Stein-Ebernburg // Bad Kreuznach	444 923
Altersstruktur // Unter 20 Jahre // 20 bis 64 Jahre // 65 und älter	Stadtteil $\left[\begin{array}{l} 13,3\% \\ 55,6\% \\ 31,1\% \end{array} \right.$ $\left. \begin{array}{l} 18,6\% \\ 57,3\% \\ 24,1\% \end{array} \right]$ Stadt
Bevölkerungsentwicklung 2010-2020 // Bad Münster am Stein-Ebernburg // Bad Kreuznach	+ 1,6 % + 7,8 %
Kaufkraft je EW (verfügbares Einkommen) // Bad Münster am Stein-Ebernburg // Bad Kreuznach	22.259 € 25.081 €

Quellen: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz, Stadt Bad Kreuznach



MIKROSTANDORT BAD MÜNSTER AM STEIN-EBERNBURG



Lage: Der Stadtteil Bad Münster am Stein-Eberburg liegt rd. 3,7 km südlich des Zentrums von Bad Kreuznach. Im Jahr 2014 wurde Bad Münster am Stein-Eberburg nach Bad Kreuznach eingemeindet.



Einwohner (-entwicklung): Der Stadtteil Bad Münster am Stein-Eberburg zählt aktuell rd. 4.342 Einwohner. Seit dem Jahr 2010 verzeichnet Bad Münster am Stein-Eberburg ein positives Bevölkerungswachstum von rd. 1,6 % (Bad Kreuznach gesamt 7,8 %). Die **Altersstruktur** zeigt ein Übergewicht der älteren Bevölkerungsteile. Ab 65-Jährige machen rd. ein Drittel der Einwohner aus (Bad Kreuznach gesamt rd. ein Viertel)



Verkehr: Mit dem Pkw ist Bad Münster am Stein-Eberburg über die Bundesstraße 48 sowie über die Landstraßen 235 und 379 erreichbar.



ÖPNV: Im Siedlungsgebiet sind eine Vielzahl von Bushaltestellen verortet. Ebenfalls ist Bad Münster an den regionalen Schienenverkehr angebunden (Nahetalbahn Bingen-Saarbrücken und Alsenztalbahn Richtung Kaiserslautern).



Einzelhandelsfunktion: Primär auf Nahversorgung ausgerichtet (z. B. Rewe-Supermarkt)



Angebote im Gesundheits- und Erholungssektor: Salinental, Heilquellen, Kliniken mit Spezialisierung auf Orthopädie und Herz-Kreislaufkrankungen, geriatrische Reha, Kurwesen



Quelle: GMA – eigene Aufnahmen 2022 und www.bad-kreuznach-tourist.de

MIKROSTANDORT BAD MÜNSTER - ZUSAMMENFASSENDE BEWERTUNG

Stärken- und Schwächenprofil des Stadtteils Bad Münster am Stein-Eberburg



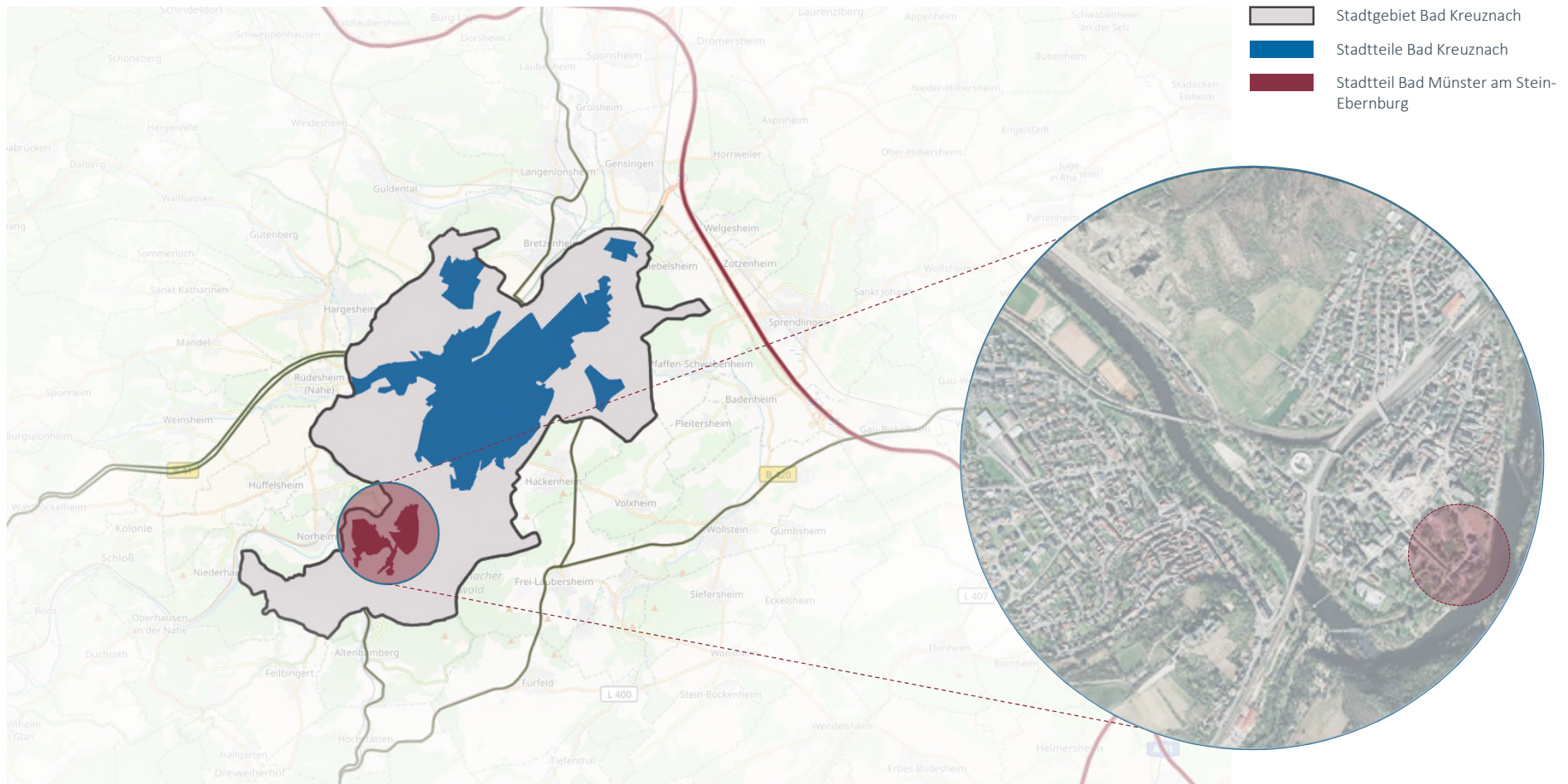
Quellen: Integriertes städtebauliches Entwicklungskonzept, FIRU, 2021; Tourismusstrategie für die „Destination Salinental“, Benchmark Services, 2010

IV

Untersuchungsgebiet Kurmittelhaus

UNTERSUCHUNGSGEBIET KURMITTELHAUS

Lage des Standortes im Stadtteil Bad Münster am Stein-Eberburg



Quelle: Kartengrundlage @OpenStreetMap-Mitwirkende, GMA Bearbeitung 2022 - eigene Darstellung

UNTERSUCHUNGSGEBIET KURMITTELHAUS

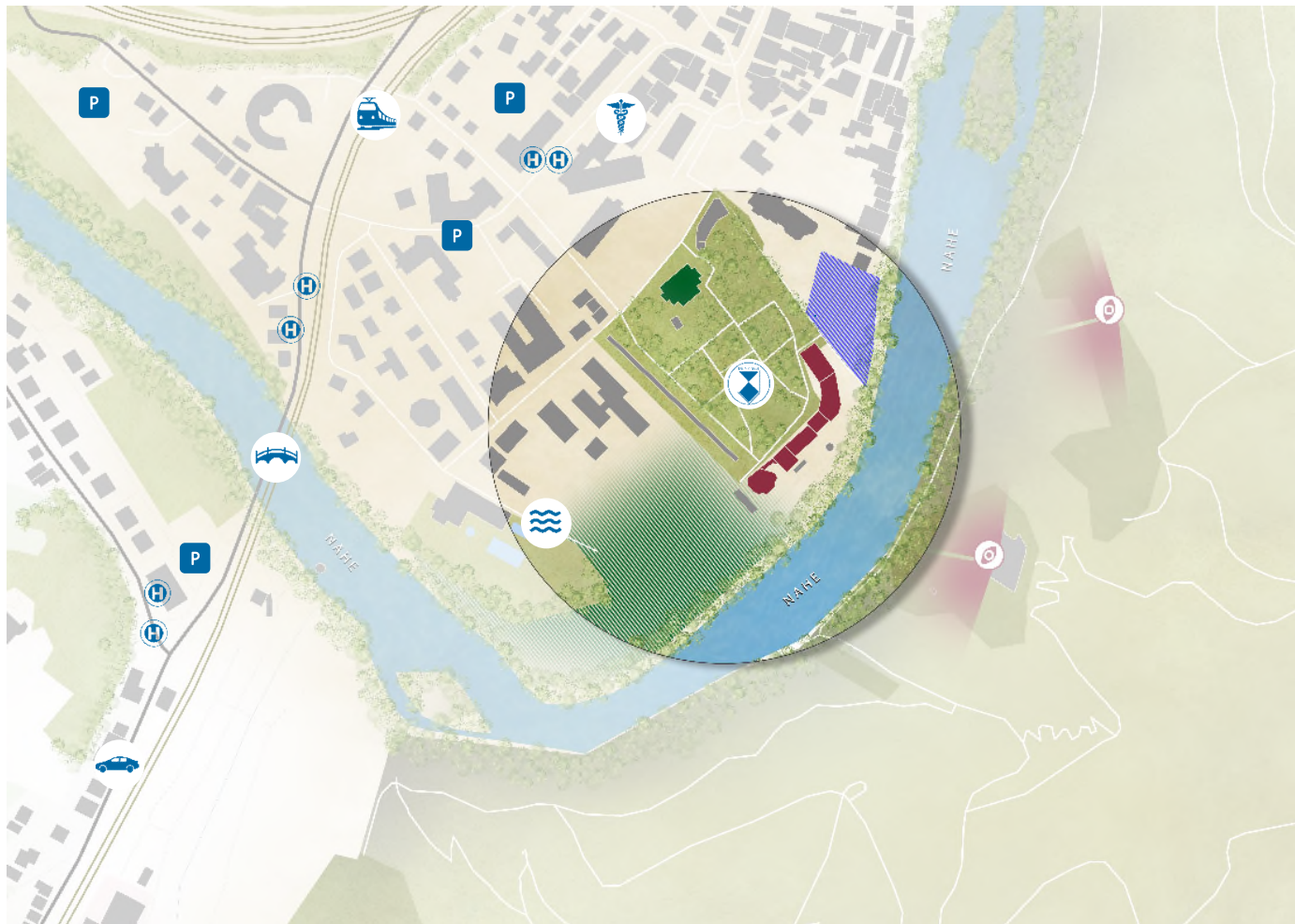
Lage des Standortes im Stadtteil Bad Münster am Stein-Ebernburg



Quelle: Kartengrundlage @OpenStreetMap-Mitwirkende, GMA Bearbeitung 2022 - eigene Darstellung

UNTERSUCHUNGSGEBIET KURMITTELHAUS

Nutzungen im Umfeld des Projektstandortes



- Projektstandort Kurmittelhaus
- Gastronomie
- Freifläche (ehem. Hallenbad)
- Ergänzung Kurpark
- Bestandsbebauung
- Gewässer
- Grünflächen
- Geriatrische Fachklinik
- Bahnlinie
- Freibad
- Brückenübergang
- Denkmalschutz
- Parkflächen
- Bundesstraße
- Bushaltestelle

Quelle: Kartengrundlage @OpenStreetMap-Mitwirkende, GMA Bearbeitung 2022 - eigene Darstellung



OBJEKT KURMITTELHAUS

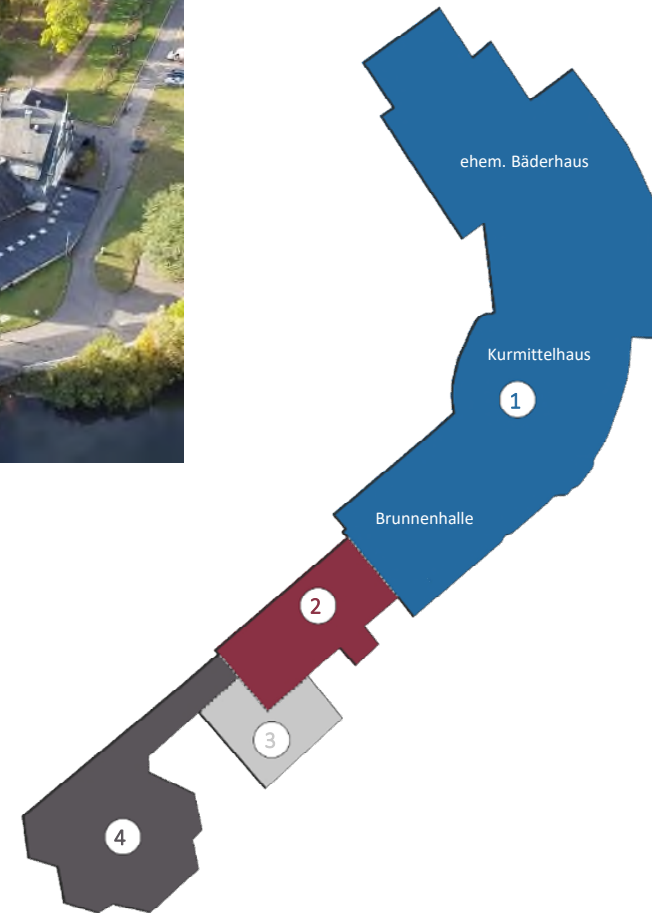
Kurmittelhaus und Kurpark in Bad Münster am Stein Ebernburg












Quelle: GMA - eigene Aufnahme 2022 Bad Kreuznach

- ① Bäderhaus - Kurmittelhaus - Brunnenhalle
- ② ehem. Verwaltungsgebäude
- ③ Öffentliche Toilettenanlage
- ④ Kurpavillon
- ⑤ Potenzialfläche ehemaliges Hallenbad

Aktuelles Flächenlayout Kurmittelhaus



BEWERTUNG UNTERSUCHUNGSGBIET UND OBJEKT

	Kurzcharakteristik der Standortlage: attraktive Lage an der Nahe im Stadtteil Bad Münster	2
	Umfeld- und Nutzungsstrukturen: Grün- und Freiflächen des Kurpark I und II, Pflege- und Gesundheitseinrichtungen, Beherbergung, Wohnen, unterentwickelte Einkaufsinfrastruktur	3
	Sichtbarkeit: Sichtachsen entlang der Gradierwerke, keine direkte Sichtbarkeit von Frequenz-/Verkehrsachsen	3
	PKW-Erreichbarkeit: verkehrliche Erschließung erfolgt entlang Kapitän-Lorenz-Ufer, die keine zweispurige Befahrbarkeit gewährleistet	4
	ÖPNV-Erreichbarkeit: fußläufige Erreichbarkeit von Bahnhof und Bushaltestellen	2
	Fußläufige Erreichbarkeit und Fahrrad: Radweg entlang der Nahe, Stadtteil fußläufig erschließbar	1
	Parken: Parkhaus am Goetheplatz fußläufig erreichbar, jedoch mit Sanierungsstau	3
	Grundstücksgröße und -zuschnitt: Kurmittelhaus mit unübersichtlicher innerer Erschließung, Freifläche des ehemaligen Hallenbads unbebaut, eben und mit weitestgehend rechteckigem Zuschnitt	3
	Topographie: Uferlage mit gegenüberliegendem „Rheingrafenstein“, Untersuchungsgebiet (Kurmittelhaus und Freifläche ehem. Hallenbad) liegt im überschwemmungsgefährdeten Gebiet, der südliche Abschnitt des Kurpark II ist Überschwemmungsgebiet	3
	Eigentumsverhältnisse / Planungsrecht: Grundstücke im kommunalen Besitz	2
	PKW-Frequenz: keine erhöhte / störende Pkw-Frequenz	2

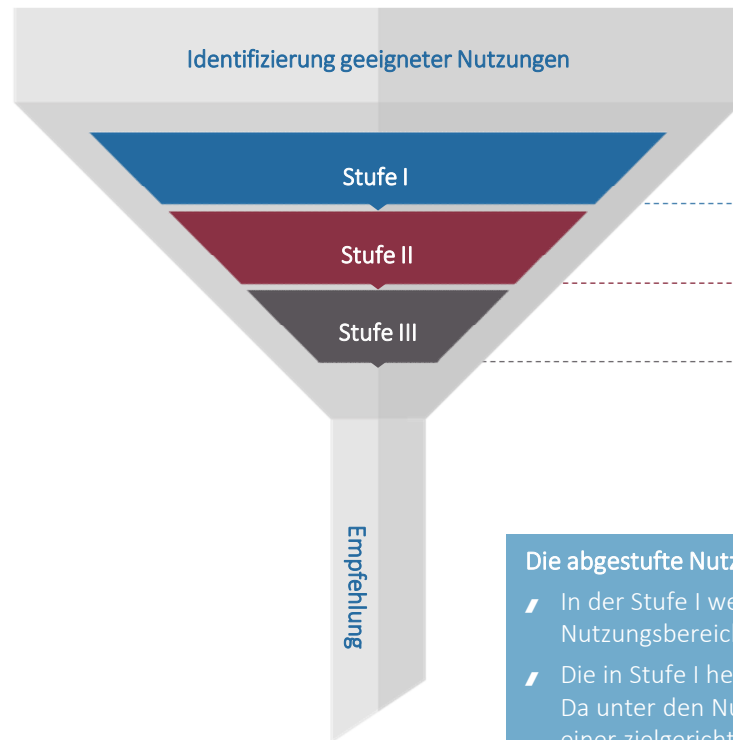
1	2	3	4	5
sehr hoch	hoch	teilweise	gering	sehr gering

V

Identifizierung geeigneter Nutzungen

UNTERSUCHUNGSTUFEN DER NUTZUNGSPRÜFUNG

Untersuchungsstufen möglicher Nutzungssegmente



Quick Check Nutzungsbereiche

Quick-Check aller denkbaren Nutzungsbereiche

Check potenzieller Nutzungssegmente

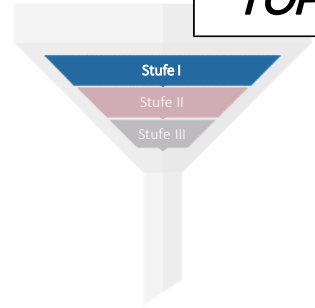
Nähere Prüfung von einzelnen Segmenten

Detailprüfung umsetzbarer Nutzungssegmente

Marktanalyse Nutzungssegmente
Nachfrage: Anforderungsprofile, Investmentmarkt
Angebot: Wettbewerbsanalyse

Die abgestufte Nutzungsprüfung erfolgt mit zunehmendem Detaillierungsgrad:

- In der Stufe I werden zunächst im Sinne einer ergebnisoffenen Herangehensweise alle denkbaren Nutzungsbereiche abgeprüft, ohne vorab Bereiche auszuklammern.
- Die in Stufe I herausgefilterten Nutzungsbereiche werden dann in Stufe II nach Untersegmenten vertieft geprüft. Da unter den Nutzungsbereichen eine Vielzahl unterschiedlicher Segmente zusammengefasst werden, dient dies einer zielgerichteten Identifikation geeigneter Nutzungssegmente.
- In Stufe III werden die ausgewählten Nutzungssegmente einer Marktanalyse unterzogen. Dabei wird die Nachfrageseite, d. h. der Bedarf sowie die Angebotsseite, d. h. der Wettbewerb detailliert für die Nutzungssegmente untersucht.
- Im Ergebnis werden die geeignetsten Nutzungssegmente für eine weitergehende Untersuchung im Rahmen der Machbarkeitsstudie empfohlen.



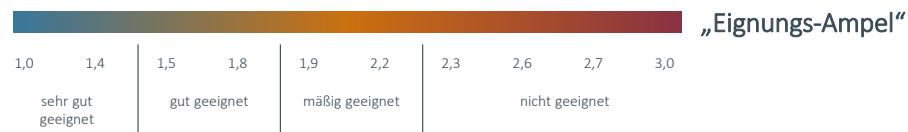
STUFE I – QUICK CHECK NUTZUNGSBEREICHE: DEFINITIONEN

In der ersten Stufe werden zunächst **Immobilienutzungen** anhand von **5 Kriterien** auf Eignung geprüft. Die Bewertung erfolgt anhand eines Scoringverfahrens, d. h. die Kriterien werden unterschiedlich **gewichtet**:

- // **Standorteignung:** Ist die Nutzung adäquat gemessen an den Standortrahmenbedingungen, insbesondere von Bad Münster am Stein-Ebernburg? Bei der Beurteilung fließen die Ergebnisse der Analyse und Bewertung des Makro- und Mikrostandortes und Untersuchungsgebiets ein. Gewichtung: **25 %**
- // **Objekteignung:** Ist die Nutzung gemessen an den Objektrahmenbedingungen grundsätzlich realisierbar? Hierbei wird unterstellt, dass die Freifläche des ehemaligen Hallenbads mitgenutzt werden kann. Gewichtung: **15 %**
- // **Profilierend / Imagefördernd:** Trägt die Nutzung zur Profilierung des Standortes Bad Münster am Stein-Ebernburg bei? Gewichtung: **10 %**
- // **Frequenzbringend:** Generiert die Nutzung Frequenz, von der das lokale Gewerbe profitieren kann? Gewichtung: **25 %**
- // **Marktgängig / Vermarktungsfähig:** Ist die Nutzung vermarktungsfähig, d. h. erfüllt sie wesentliche Anforderungen von Investoren? Gewichtung: **25 %**

Die Bewertung erfolgt auf einer Skala von 1 bis 3 **auf Basis einer gutachterlichen qualitativen Einschätzung** der jeweiligen Rahmenbedingungen, wobei folgende Eignungsklassen verwendet werden:

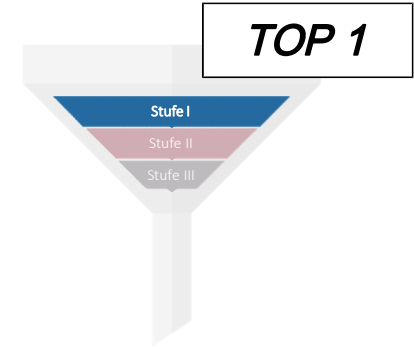
- // **sehr gut geeignet:** bis 1,4
- // **gut geeignet:** 1,5 – 1,8
- // **mäßig geeignet:** 1,9 – 2,2
- // **nicht geeignet:** > 2,3

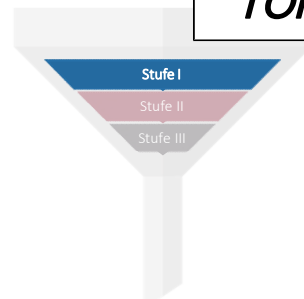


STUFE I – QUICK CHECK NUTZUNGSBEREICHE: DEFINITIONEN

Geprüft werden **alle denkbaren Immobiliennutzungen**, wobei die Nutzungsvorschläge aus bisherigen Bürgerbeteiligungen und Studien berücksichtigt werden.

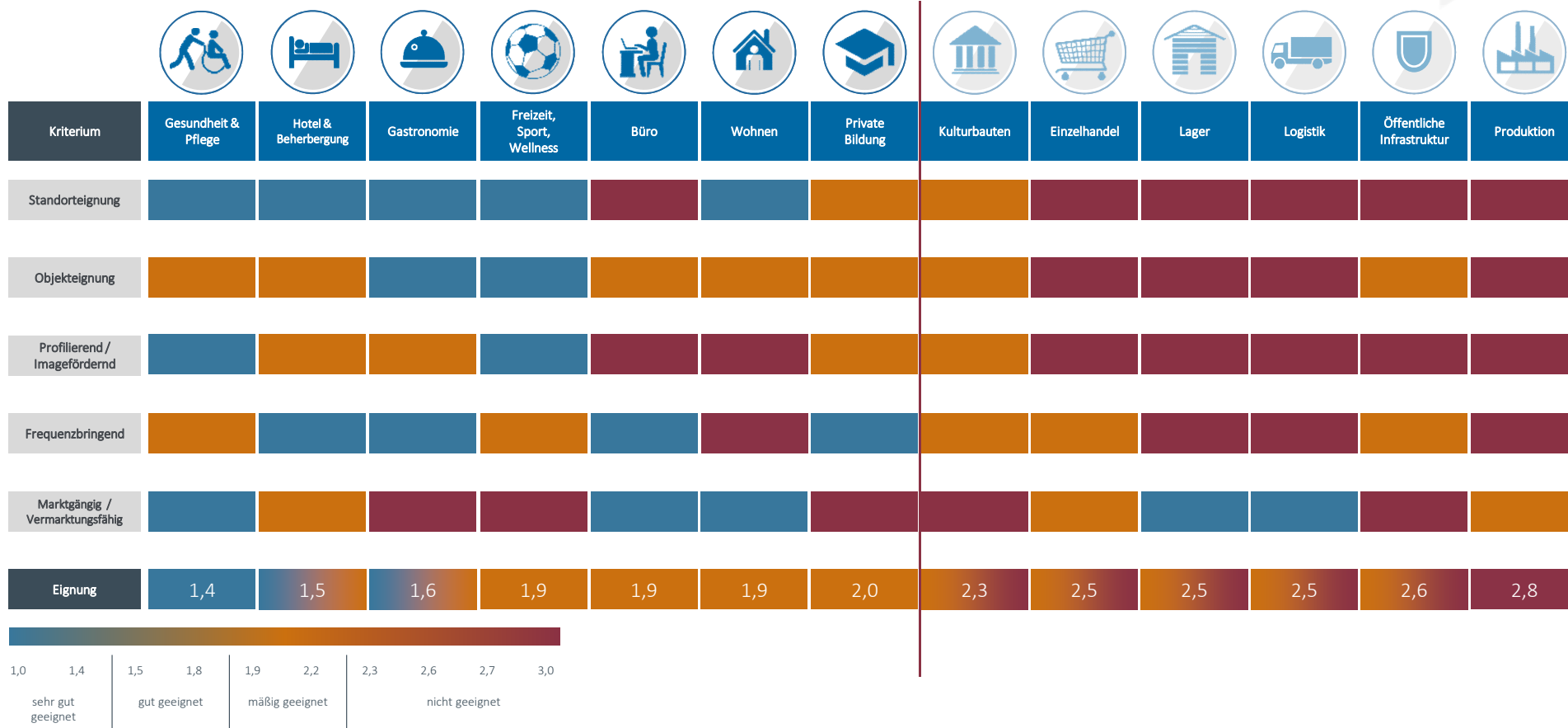
- // Gesundheit & Pflege
- // Hotel & Beherbergung
- // Gastronomie
- // Freizeit, Sport, Wellness
- // Büro
- // Wohnen
- // Private Bildung (z. B. Privathochschule, Privatschule)
- // Kulturbauten (z. B. Museum, Theater)
- // Einzelhandel
- // Lager
- // Logistik
- // Öffentliche Infrastruktur (z. B. Krankenhaus, Schule, Kita, Sporthalle)
- // Produktion

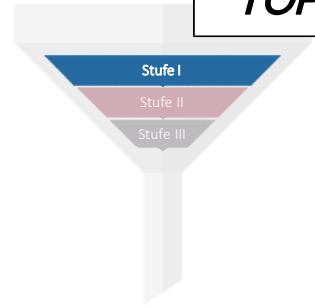




STUFE I – QUICK CHECK NUTZUNGSBEREICHE: PRÜFUNG

Bewertung der Nutzungsbereiche anhand der „Eignungs-Ampel“





STUFE I – QUICK CHECK NUTZUNGSBEREICHE: FAZIT

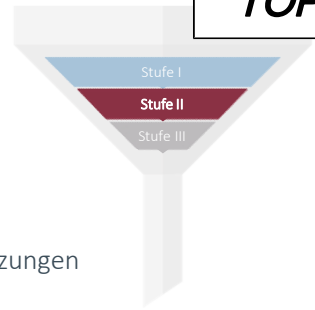
Es lassen sich 7 Nutzungsbereiche als untersuchungsrelevant herausfiltern:

- Als **sehr gut geeignet** lässt sich der Nutzungsbereich **Gesundheit & Pflege** identifizieren.
- Als **gut geeignet** können die Nutzungsbereiche **Hotel & Beherbergung** sowie **Gastronomie** eingestuft werden.
- Als **mäßig geeignet** können die Nutzungsbereiche **Freizeit, Sport, Wellness, Büro, Wohnen und private Bildung** bewertet werden.

Je nach Gewichtung der Kriterien kann sich eine unterschiedliche Reihung in der Eignung ergeben.

Als besonders wichtig muss die Vermarktungsfähigkeit in den Blick genommen werden, da das Kurmittelhaus und ggf. angrenzende Flächen veräußert werden sollen. Würde dieses Kriterium als Ausschlusskriterium interpretiert werden, müssten die Nutzungsbereiche Gastronomie, Freizeit, Sport und Wellness sowie private Bildungseinrichtungen ausgeschlossen werden. Diese Nutzungen sind durch spezifische Betreiberanforderungen und eine geringe Drittverwendungsfähigkeit gekennzeichnet, deren Risikoprofil sich auch in einer eingeschränkten Finanzierbarkeit äußert.

Da innerhalb der Nutzungsbereiche die Eignung je nach Segment differiert und in der Einzelbewertung besser oder schlechter ausfallen kann, wird in einer nächsten Stufen eine Einzelprüfung von Segmenten durchgeführt, um die Eignung von Nachnutzungsmöglichkeiten weiter zu konkretisieren.



STUFE II – QUICK CHECK NUTZUNGSSEGMENTE: DEFINITIONEN

In der zweiten Stufe werden die **Segmente der Immobiliennutzungen** einzeln anhand der 5 Kriterien auf Eignung geprüft. Die Immobiliennutzungen können dabei in folgende Segmente aufgefächert werden:

➤ **Gesundheit & Pflege:** Pflegecampus, Pflegeheim, Betreutes Wohnen, Ärztehaus, Fachkliniken

Unter einem Pflegecampus wird in dieser Untersuchung ein Komplex aus verschiedenen Pflegekonzepten verstanden, der mindestens stationäre Vollzeitpflege und Betreutes Wohnen umfasst.

Betreutes Wohnen (Service Wohnen) umfasst auch Seniorenresidenzen, die als Premiumsegment des Betreuten Wohnens definiert werden können.

Ein Ärztehaus (medizinisches Versorgungszentrum) umfasst mehrere Praxen und ggf. komplementäres Gewerbe (z. B. Physiotherapie)

Unter Fachklinik wird in dieser Untersuchung eine auf ein bestimmtes Krankheitsbild spezialisierte Gesundheitseinrichtung (z. B. Reha, Lungenklinik) verstanden.

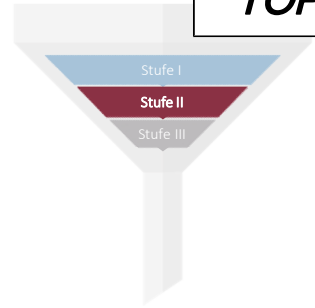
➤ **Hotel & Beherbergung:** Ferienhotel, Businesshotel (MICE)¹, Serviced Apartments, Jugendherberge/Hostel

➤ Das Hotelsegment wird in dieser Untersuchung differenziert in freizeit-/ferienorientierte Hotels und Hotels mit Zielgruppe Geschäftsreisende, wobei in beiden Segmenten unterschiedliche Sternekategorien denkbar sind.

Serviced Apartments ist der Oberbegriff für Aparthotels und Boardinghouses. Die Einheiten sind möbliert und verfügen immer über eine voll ausgestattete Küche(nzeile) oder Kitchenette. Dadurch eignen sich Serviced Apartments für Langzeitaufenthalte und sind zwischen den Nutzungen Beherbergung und Wohnen einzuordnen.

Jugendherbergen und Hostels bieten im Wesentlichen Mehrbettzimmer und richten sich i. d. R. an jüngere (Gruppen)Reisende

¹ Tagungen (Meetings), Belohnungsreisen (Incentives), Kongresse (Conventions), Ausstellungen (Exhibition bzw. Events)



STUFE II – QUICK CHECK NUTZUNGSSEGMENTE: DEFINITIONEN

/// **Gastronomie:** Eventgastronomie (freizeitorientiert), Veranstaltungswirtschaft (businessorientiert)

Unter Eventgastronomie wird in dieser Untersuchung eine gastronomische Nutzung mit Fokus auf freizeitliche Nutzungen (z. B. Hochzeiten, Musikveranstaltungen u. ä.) verstanden, während die Veranstaltungswirtschaft einen Fokus auf geschäftliche Veranstaltungen (z. B. Seminar-/Tagungsräume) legt.

/// **Freizeit, Sport, Wellness:** Urban Entertainment Center, Kino, Spielkasino/Spielbank | Fitnesszentrum (freizeit-, gesundheitsorientiert) | Wellnesszentrum (u. a. Thermen, Saunas)

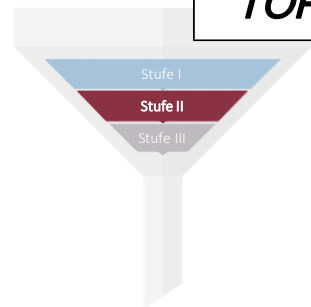
/// **Büro:** Konventionelle Büronutzung, Bürocampus, Technologiepark/Gründerzentrum, Flexible Office Space (Coworking, Hybrid, Business Center)

Unter einem Bürocampus wird in dieser Untersuchung ein Komplex aus verschiedenen Büronutzungen unterschiedlicher Größe und Mieter verstanden. Ein Technologiepark/Gründerzentrum fokussiert auf wissensintensive Branchen. Unter Flexible Office Space wird eine flexible Büroraumgestaltung verstanden, die verschiedene Arbeits- und Nutzungskonzepte ermöglicht.

/// **Wohnen:** Konventionelle Wohnnutzung, Mikrowohnen, Ferienwohnung

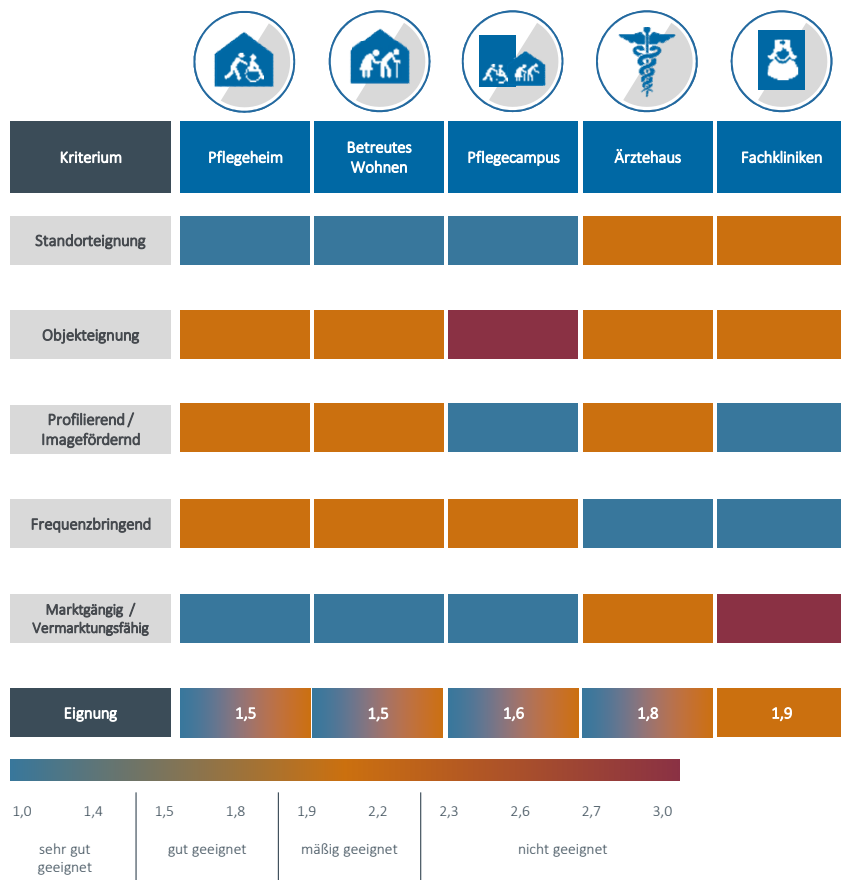
/// **Private Bildung:** Private Hochschule (z. B. Akademie), Privatschule (Internat)

Unter Private Bildung werden in dieser Untersuchung i. A. Bildungseinrichtungen verstanden, die eine private Trägerschaft haben.



STUFE II – QUICK CHECK NUTZUNGSSEGMENTE: PRÜFUNG GESUNDHEIT & PFLEGE

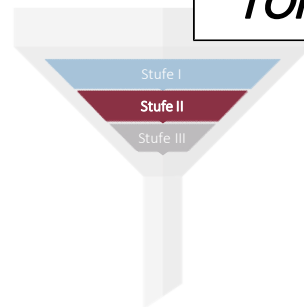
Bewertung der Nutzungssegmente anhand der „Eignungs-Ampel“



Ein Pflegecampus ist aufgrund der Konzeption das größte Nutzungssegment mit entsprechendem Flächenbedarf. Als herausfordernd ist daher die eingeschränkte Grundstücks- und Objektsituation zu bewerten. Standorteignung und Vermarktungsfähigkeit sind positiv zu bewerten, wie auch die Segmente Pflegeheim und Betreutes Wohnen. Hier trifft eine hohe Nachfrage auf ein geringes investmentfähiges Angebot.

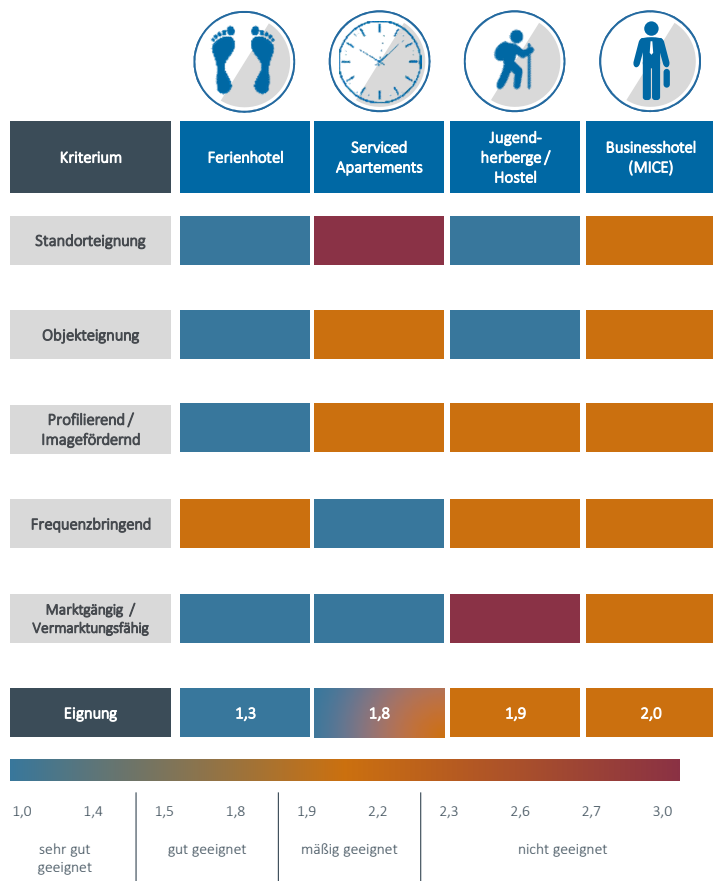
Während auch Ärztehäuser als Gesundheitsimmobilien zunehmend nachgefragt werden, sind Fachkliniken aufgrund der spezifischen Anforderungen als risikoreichere Anlage und daher als weniger marktgängig zu bewerten. Beide Nutzungssegmente zeichnen sich durch eine höhere Frequenz aus, sind dadurch aber auch auf eine gute Erreichbarkeit angewiesen, was am Standort nicht optimal gegeben ist. Auch würde das Potenzial des Objekts durch diese Nutzungen ggf. nicht voll ausgenutzt werden.

Insgesamt sind insbesondere die Segmente Pflegeheim und Betreutes Wohnen gut geeignet.



STUFE II – QUICK CHECK NUTZUNGSSEGMENTE: PRÜFUNG HOTEL & BEHERBERGUNG

Bewertung der Nutzungssegmente anhand der „Eignungs-Ampel“



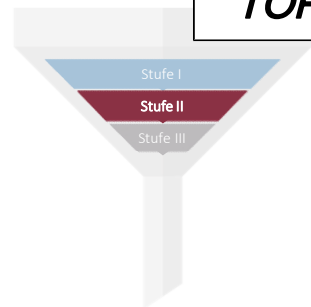
Die Ferienhotellerie erfüllt nahezu alle wesentlichen Prüfkriterien. Die Vermarktungsfähigkeit ist dabei trotz der Coronapandemie als gut zu bewerten, da sich das Ferienhotelsegment als weitestgehend resilient gezeigt hat. Auch könnte der repräsentative Charakter des Kurmittelhauses entsprechend in Szene gesetzt werden.

Dagegen ist davon auszugehen, dass sich die Businesshotellerie, insbesondere der Tagungs-, Kongress- und Messebereich, nicht in gleicher Weise erholen wird, sodass die Vermarktungsfähigkeit als kritisch zu bewerten ist. Zudem ist die Standorteignung nur bedingt gegeben.

Serviced Apartments sind als Gewinner der Coronapandemie zu sehen, da aufgrund längerer Aufenthaltszeiten eine vergleichsweise hohe Auslastung gehalten werden konnte und diese daher auch zunehmend in den Anlagefokus genommen werden. Jedoch ist die Standorteignung mit Blick auf die Zielgruppen (z. B. Projektarbeiter, temporäres Wohnen) als kritisch zu sehen. Serviced Apartments benötigen i. d. R. ein urbanes Umfeld.

Eine hinsichtlich Standort- und Objekt zu Ferienhotels vergleichbare Eignung zeigen Jugendherbergen und Hostels bei einer anderen Zielgruppenorientierung. Jedoch ist hier die Marktgängigkeit stark eingeschränkt.





STUFE II – QUICK CHECK NUTZUNGSSEGMENTE: PRÜFUNG GASTRONOMIE

Bewertung der Nutzungssegmente anhand der „Eignungs-Ampel“

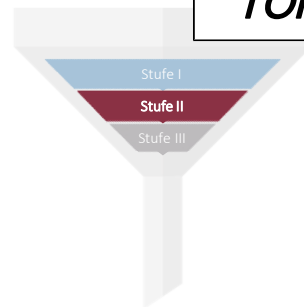


Kriterium	Event-gastronomie	Veranstaltungswirtschaft
Standorteignung	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #005596;"></div>	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #C85130;"></div>
Objekteignung	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #005596;"></div>	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #005596;"></div>
Profilierend / Imagefördernd	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #C85130;"></div>	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #C85130;"></div>
Frequenzbringend	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #005596;"></div>	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #C85130;"></div>
Marktgängig / Vermarktungsfähig	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #8B2323;"></div>	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #8B2323;"></div>
Eignung	1,6	2,1

Für die Gastronomie ist der Standort als auch das Objekt grundsätzlich gut geeignet. Vor dem Hintergrund der Standortprägung wären eher freizeitorientierte Gastronomiekonzepte geeignet. Zudem ist die Gastronomie eine typischerweise frequenzbringende Nutzung.

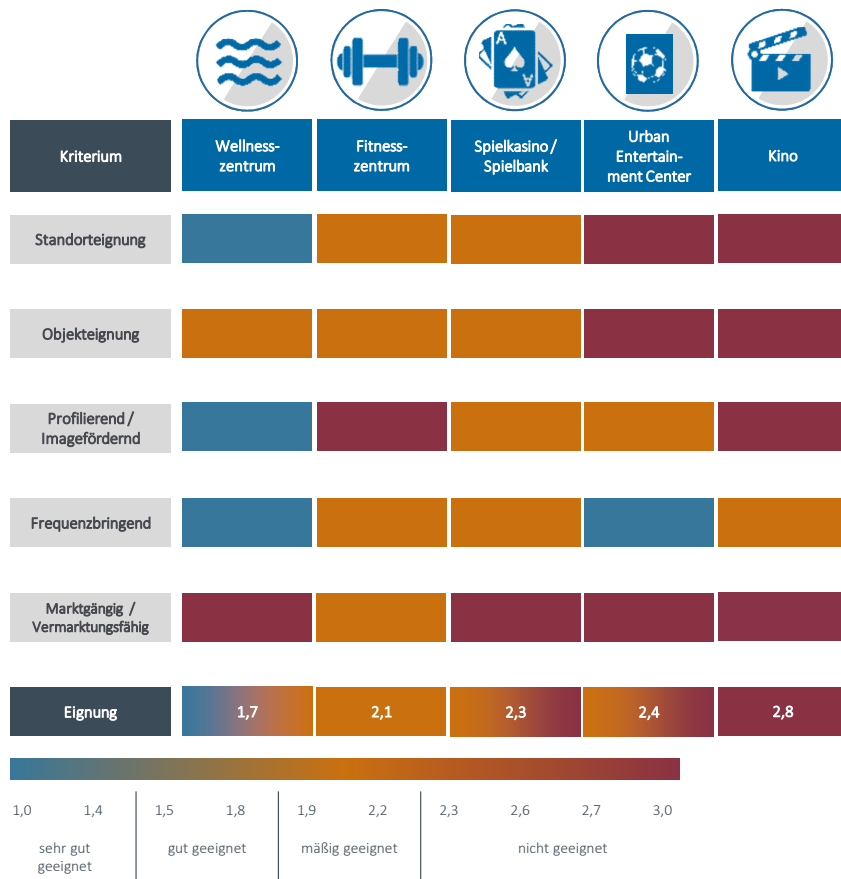
Jedoch ist bei der Nutzung keine gute Vermarktungsfähigkeit des Objekts bzw. Areals zu erwarten. Auch würde das Potenzial des Objekts durch eine alleinige gastronomische Nutzung nicht voll ausgenutzt werden, da gastronomische Nutzungen zeitlich und saisonal unterschiedlich stark nachgefragt werden.





STUFE II – QUICK CHECK NUTZUNGSSEGMENTE: PRÜFUNG FREIZEIT, SPORT, WELLNESS

Bewertung der Nutzungssegmente anhand der „Eignungs-Ampel“

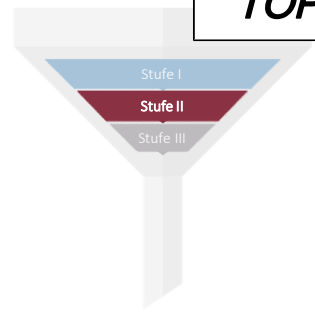


Beim Freizeit-, Sport- und Wellnessbereich handelt es sich um Spezialimmobilien, die grundsätzlich stark betreiberspezifische Immobilien darstellen und aufgrund der spezifischen Anforderungen eine nur bedingte Marktgängigkeit besitzen.

Besonders spezifische Anforderungen haben Urban Entertainment Center, Kinos und Spielkasinos in Bezug auf Objekt und Standort. In Verbindung mit der geringen Vermarktungsfähigkeit können diese Nutzungen als nicht geeignet eingestuft werden.

Etwas besser hinsichtlich der Vermarktungsfähigkeit sind Fitnesszentren zu bewerten, die insbesondere als gesundheitsorientiertes Konzept eine gewisse Standorteignung aufweisen, jedoch das Potenzial des Objekts nicht ausnutzen würden.

Wellnesszentren sind insbesondere aufgrund der Vorprägung des Standortes als image- und frequenzunterstützend zu beurteilen, da sie die Kurhistorie des Standortes aufgreifen könnten.



STUFE II – QUICK CHECK NUTZUNGSSEGMENTE: PRÜFUNG BÜRO

Bewertung der Nutzungssegmente anhand der „Eignungs-Ampel“



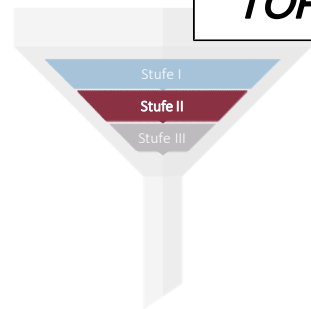
Kriterium	Konventionell	Technologiepark / Gründerzentrum	Flexible Office Space	Bürocampus
Standorteignung	Dark Red	Dark Red	Dark Red	Dark Red
Objekteignung	Orange	Dark Red	Dark Red	Dark Red
Profilierend / Imagefördernd	Dark Red	Orange	Orange	Dark Red
Frequenzbringend	Blue	Blue	Blue	Blue
Marktgängig / Verkaufsfähig	Blue	Blue	Blue	Blue
Eignung	1,9	1,9	1,9	2,0



Zwar würden zusätzliche Büroarbeitsplätze zu positiven Frequenzeffekten für das lokale Gewerbe führen und Büros unterliegen als wichtigstes Gewerbeimmobiliensegment keinen grundsätzlichen Vermarktungerschwernissen. In Verbindung mit einer strukturellen Veränderung der Arbeitsweisen, die sich in vermehrtem Home Office oder flexiblen Bürokonzepten zeigt, ist jedoch für alle Büronutzungen eine geringe Standort- und Objekteignung festzuhalten.

Daher ist eine Büronutzung als Hauptnutzung, egal welcher Ausprägung, als nur mäßig geeignet zu bewerten.





STUFE II – QUICK CHECK NUTZUNGSSEGMENTE: PRÜFUNG WOHNEN

Bewertung der Nutzungssegmente anhand der „Eignungs-Ampel“



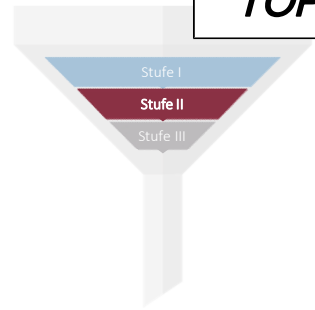
Kriterium	Konventionell	Mikrowohnen	Ferienwohnung
Standorteignung	Blue	Orange	Orange
Objekteignung	Orange	Orange	Orange
Profilierend / Imagefördernd	Dark Red	Dark Red	Dark Red
Frequenzbringend	Dark Red	Dark Red	Orange
Marktgängig / Vermarktungsfähig	Blue	Blue	Orange
Eignung	1,9	2,1	2,1

Der Bereich Wohnen wird seitens des Marktes stark nachgefragt, sodass keine Vermarktungslimitationen bestehen. Bei Ferienwohnungen ist die Nachfrage ebenfalls sehr hoch.

Mit Blick auf die Eignung für die Standortprofilierung und die Frequenz können wohnwirtschaftliche Nutzungen jedoch keinen wesentlichen Beitrag leisten. Auch wäre ein nachhaltiges Engagement eines Investors für den Standort bei Realisierung von Eigentums- oder Ferienwohnungen nicht gegeben (i d. R. erfolgt ein Abverkauf als Teileigentum).

Vor diesem Hintergrund erfüllen wohnwirtschaftliche Nutzungen wesentliche Kriterien (Frequenzerzeugung usw.) nicht und sind nur als mäßig geeignet zu bewerten.





STUFE II – QUICK CHECK NUTZUNGSSEGMENTE: PRÜFUNG PRIVATE BILDUNG

Bewertung der Nutzungssegmente anhand der „Eignungs-Ampel“

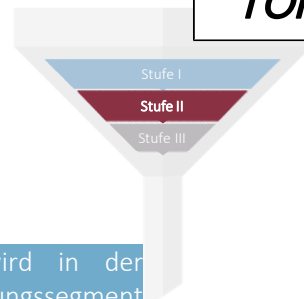


Kriterium	Privatschule	Private Hochschule
Standorteignung	Orange	Dark Red
Objekteignung	Orange	Orange
Profilierend / Imagefördernd	Orange	Blue
Frequenzbringend	Blue	Blue
Marktgängig / Vermarktungsfähig	Dark Red	Dark Red
Eignung	2,0	2,2

Private Bildungseinrichtungen weisen ebenso wie Freizeitimmobilien spezifische Betreibererfordernisse auf, sodass die Vermarktungsfähigkeit nur mit entsprechendem Betreiber gegeben wäre. Zudem setzt der Betrieb von Bildungseinrichtungen ein sehr langfristig ausgerichtetes Engagement voraus, sodass insbesondere die Standortrahmenbedingungen ein wesentliches Kriterium darstellen. Diesbezüglich ist jedoch keine ausgeprägte Eignung gegeben, insbesondere für hochschulische Bildung.

Insgesamt ist eine nur mäßige Eignung festzuhalten.





STUFE II – QUICK CHECK NUTZUNGSSEGMENTE: FAZIT

Rang	Bereich	Segment	Eignung	Marktgängig/ Vermarktungsfähig	weitere Prüfung
1	Hotel & Beherbergung	Ferienhotel	1,3		ja
2	Gesundheit & Pflege	Pflegeheim	1,5		ja
3	Gesundheit & Pflege	Betreutes Wohnen	1,5		ja
4	Gesundheit & Pflege	Pflegecampus	1,6		ja
5	Gastronomie	Eventgastronomie	1,6		nein
6	Freizeit, Sport, Wellness	Wellnesszentrum	1,7		nein
7	Gesundheit & Pflege	Ärztelhaus	1,8		ja
8	Hotel & Beherbergung	Serviced Apartments	1,8		ja
9	Büro	Büro konventionell	1,9		nein
10	Wohnen	Wohnen konventionell	1,9		nein
11	Büro	Technologiepark/Gründerzentrum	1,9		nein
12	Büro	Flexible Office Space	1,9		nein

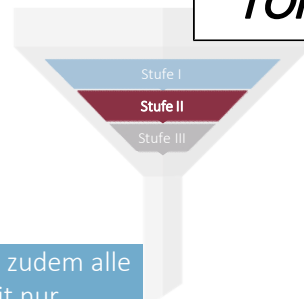
Eine sehr gute Eignung wird in der Prüfungsstufe II für das Nutzungssegment Ferienhotel festgestellt.

Gut geeignet sind zudem im Bereich Gesundheit & Pflege die Nutzungssegmente Pflegeheim, Betreutes Wohnen, ggf. auch als Mischkonzept eines (kleinen) Pflegecampus.

In geringerem Maße sind auch Ärztelhäuser und Serviced Apartments grundsätzlich geeignet.

Berücksichtigt man die Vermarktungsfähigkeit als Ausschlusskriterium, werden diese Segmente in Stufe III genauer analysiert, während Nutzungssegmente aus den Bereichen Gastronomie und Freizeit, Sport, Wellness als Spezialimmobilien eine geringe Vermarktungsfähigkeit aufweisen und daher nicht weiter betrachtet werden.



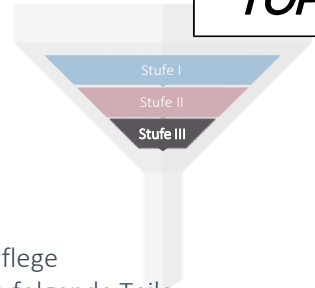


STUFE II – QUICK CHECK NUTZUNGSSEGMENTE: FAZIT

Rang	Bereich	Segment	Eignung	Marktgängig/ Vermarktungsfähig	weitere Prüfung
14	Gesundheit & Pflege	Fachkliniken	1,9		nein
15	Hotel & Beherbergung	Jugendherberge/Hostel	1,9		nein
16	Büro	Bürocampus	2,0		nein
17	Hotel & Beherbergung	Businesshotel (MICE)	2,0		nein
18	Private Bildung	Privatschule	2,0		nein
19	Wohnen	Mikrowohnen	2,1		nein
20	Freizeit, Sport, Wellness	Fitnesszentrum	2,1		nein
21	Wohnen	Ferienwohnung	2,1		nein
22	Gastronomie	Veranstaltungswirtschaft	2,1		nein
23	Private Bildung	Private Hochschule	2,2		nein
24	Freizeit, Sport, Wellness	Spielkasino/Spielbank	2,3		nein
25	Freizeit, Sport, Wellness	Urban Entertainment Center	2,4		nein
26	Freizeit, Sport, Wellness	Kino	2,8		nein

Nicht weiter betrachtet werden zudem alle weiteren Nutzungssegmente mit nur mäßiger Eignung und/oder fehlender Vermarktungsfähigkeit.





STUFE III – DETAILPRÜFUNG NUTZUNGSSEGMENTE

In Stufe III werden nun die Nutzungssegmente im Bereich Beherbergung (Ferienhotel, Serviced Apartments) und im Bereich Gesundheit & Pflege (Pfleheim, Betreutes Wohnen, Pflegecampus, Ärztehaus) einer Marktanalyse unterzogen. Die Untersuchung wird je Nutzungsbereichen in folgende Teile gegliedert:

// Grundlagen

Hier erfolgt zunächst eine vergleichende **Einordnung** der einzelnen Segmente im Spektrum des jeweiligen Nutzungsbereichs sowie eine Darstellung der jeweiligen **Zielgruppen**.

// Nachfrage (Bedarf)

Über die **Nachfrageanalyse** erfolgt eine Einschätzung des Bedarfs. Hierzu werden wesentliche statistische Daten aufbereitet.

// Wettbewerb

Die **Wettbewerbsanalyse** gibt eine Übersicht über Anzahl und Verteilung der Mitbewerber in der Region und Hinweise zu Angebotslücken.

// Investmenttrend

Die **Situation auf dem Investmentmarkt** wird in Verbindung mit der Darstellung wesentlicher **Marktentwicklungen und Trends** bewertet und gibt Aufschluss über die aktuelle und zukünftige Marktakzeptanz der Nutzungen.

// Investmentanforderungen

Die wesentlichen **Objekt- und Standortanforderungen** aus Sicht eines Nutzers und Investors werden für jedes einzelne Segment dargestellt.

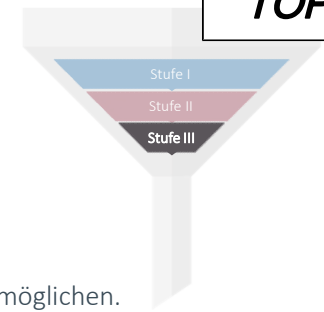
TOP 1

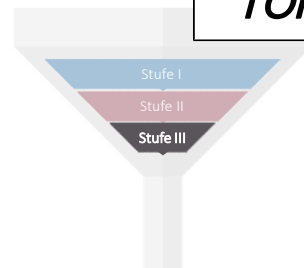
STUFE III – DETAILPRÜFUNG NUTZUNGSSEGMENTE

Analog zu den vorherigen Prüfstufen erfolgt eine Bewertung anhand eines Scorings mit den vorgenannten Kriterien, die die Markt- und Investorenperspektive stärker in den Fokus rücken und diesbezüglich eine realistische Einschätzung der Eignung der Nutzungssegmente ermöglichen.

- // Nachfrage (Bedarf): Gewichtung 25 %
- // Wettbewerb: Gewichtung 25 %
- // Investmenttrend: Gewichtung 20 %
- // Investmentanforderungen: Gewichtung 30 %

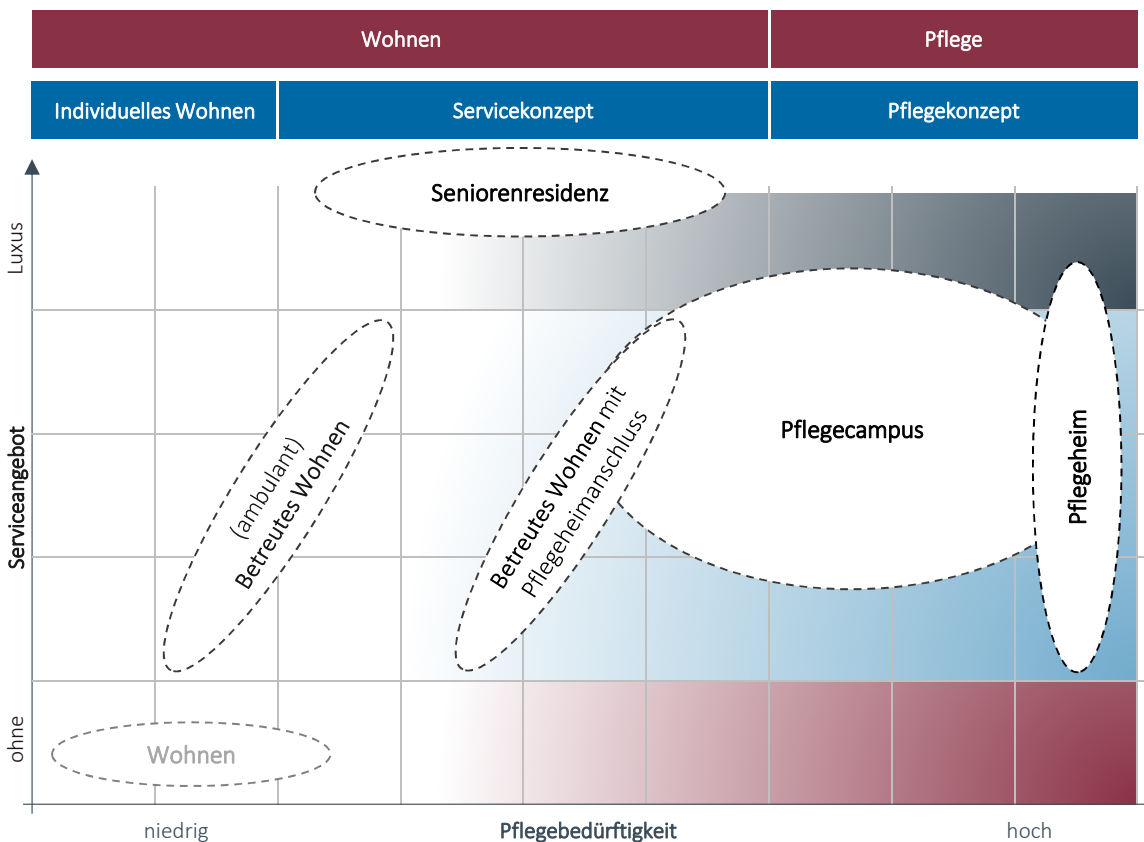
Die Bewertung erfolgt wiederum auf einer Skala von 1 bis 3 auf Basis einer gutachterlichen qualitativen Einschätzung der jeweiligen Rahmenbedingungen. Daraus leiten sich schließlich die Empfehlungen zu möglichen Nutzungen ab, die in der Machbarkeitsanalyse genauer untersucht werden können.





STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: EINORDNUNG

Einordnung stationärer Wohn- und Pflegekonzepte

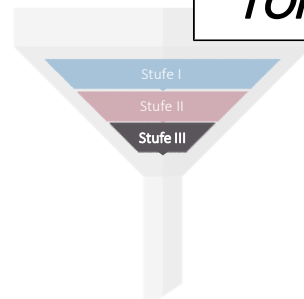


Die unterschiedlichen Wohnkonzepte in der Pflege lassen sich je nach Umfang der Serviceleistungen auf der einen Seite und des Betreuungsaufwandes auf der anderen Seite unterscheiden.

Das individuelle Wohnen stellt die Ausgangsbasis dar. **Betreutes Wohnen** befindet sich in einem Zwischenfeld zwischen dem individuellen Wohnen ohne pflegerische Betreuung bzw. Angehörigenpflege und einem **vollstationären** Aufenthalt in einem **Pflegeheim**, dessen Serviceangebot in der Regel bei einer Vollverpflegung aufhört. **Seniorenresidenzen** heben sich von Betreutem Wohnen als Premium-Segment durch ein gehobenes Wohnen und umfängliche Services ab.

Von stationären Wohnkonzepten in der Pflege sind ambulante Pflegekonzepte abzugrenzen. Zudem existieren integrative bzw. gemeinschaftliche Wohnkonzepte wie bspw. Senioren-WGs.

In das Spektrum stationärer Pflege sind zudem teil-stationäre Angebote der Tages- und Nachtpflege sowie die Kurzzeitpflege einzuordnen, die teilweise als ergänzende Pflegekonzepte in Pflegeheimen angeboten werden. Ein **Pflegecampus** umfasst schließlich verschiedene Pflegekonzepte mit einem differenzierten Angebot und benötigt hierzu entsprechend große Flächen.



STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: EINORDNUNG

Abgrenzungskriterien zwischen Pflegeheim und Betreutem Wohnen

- Vermietet werden Betten oder Zimmer
- Eigene Möbel nicht oder nur eingeschränkt möglich
- Selbstversorgung meist nicht vorgesehen

- Heim gibt Tagesablauf vor

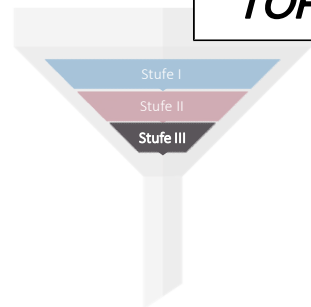
- Im Sinne des Sozialgesetzbuchs (SGB XI) werden Pflegebedürftige unter ständiger Verantwortung einer ausgebildeten Pflegefachkraft gepflegt
- „Hausherr“ ist das Heim
- Anforderungen sind gesetzlich geregelt
- Aufsicht erfolgt durch Behörden oder beauftragte Organisationen

Pflegeheim

- Vermietet werden Wohnungen oder Appartements (in WGs Zimmer)
- Eigene Möblierung möglich
- Wohnungen meist mit eigener, vollausgestatteter Küche (in WGs Gemeinschaftsküchen und ggf. Kochnischen in Zimmer)
- Bewohner lebt selbständig und nimmt nur die gewünschten Leistungen in Anspruch; Pflege und Betreuung bis zu Vollversorgung bei Bettlägerigkeit lassen sich (je nach Anbieter) in eigener Wohnung abrufen; Bewohner ist frei in Wahl seiner Dienstleister
- Wahl des Pflegeanbieters ist frei, z. B. durch ambulanten Pflegedienst, ggf. wird gar keine Pflege in Anspruch genommen
- „Hausherr“ ist Bewohner
- Es gibt keine gesetzlichen Regelungen, Begriff „Betreutes Wohnen“ nicht geschützt
- Einhaltung der Qualitätsnormen kann durch unabhängige Organisationen zertifiziert werden

Betreutes Wohnen /
Seniorenresidenz





STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: ZIELGRUPPEN

Marktanteil ¹	Wohnform	Pflegebedürftigkeit
93 %	Eigene Wohnung	In vielen Lebensbereichen noch selbstständig
	barrierefrei/ -arme Wohnung	
2 %	ambulant betreutes Wohnen	In einzelnen Bereichen Unterstützungs- und Pflegebedarf
	betreutes Wohnen	Höherer Unterstützungs- und Pflegebedarf
5 %	Alten-/ Pflegeheim	Ausgeprägter Unterstützungs- und Pflegebedarf, Leistungsangebot eines Pflegeheims wird benötigt

Selbstständigkeit hoch, Pflegebedürftigkeit gering, Betreuungsleistungen gering, Sicherheitsbedürfnis gering

Selbstständigkeit gering, Pflegebedürftigkeit hoch, Betreuungsleistungen hoch, Sicherheitsbedürfnis hoch

Mit rd. 93 % lebt der weit überwiegende Teil der Haushalte mit Personen ab 65 Jahren in der eigenen Wohnung. Der Wunsch, auch im hohen Alter in der eigenen Wohnung oder zumindest in eigener Haushaltsführung zu leben, ist ausgeprägt. Gleichzeitig sind nur rd. 2 % des Wohnungsbestands in Deutschland barrierearm. Dadurch ergibt sich ein hohes Nachfragepotenzial für altersgerechte stationäre Angebote des Betreuten Wohnen.

Wohnform	Zielgruppe
eigene Wohnung barrierefreie / -arme Wohnung	rüstige Senioren
(ambulant) Betreutes Wohnen	Senioren mit mittlerem Pflegebedarf
Betreutes Wohnen, ggf. angekoppelt an Pflegeheim	Senioren mit höherem Pflegebedarf
Betreutes Wohnen mit integrierter Pflege Pflegeheim	Pflegebedürftige

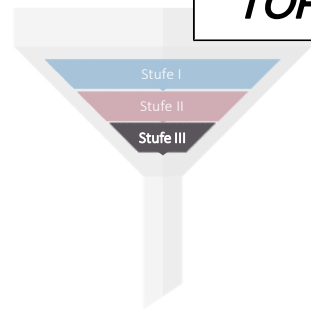
Individuelles Wohnen

Servicekonzept

Pflegekonzept

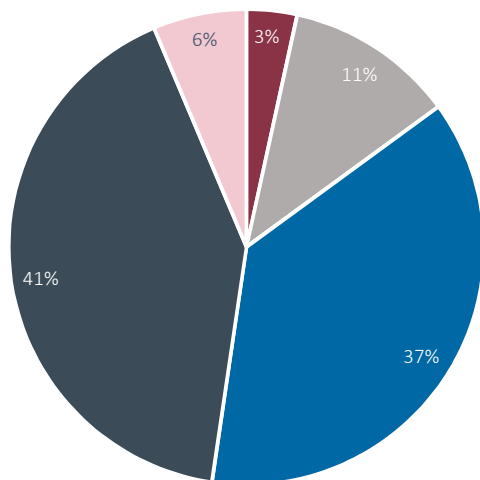
Betreutes Wohnen richtet sich vorwiegend an eine Zielgruppe mit mittlerem bis höheren Pflegebedarf. Grenzen der Versorgung im Betreuten Wohnen ergeben sich bei Bewohnern mit Rund-um-die-Uhr-Versorgungsbedarf oder Einschränkungen bei demenziellen Erkrankungen. Solche speziellen Pflegebedürfnisse können in einem vollstationären Pflegeheim oft besser berücksichtigt werden. Der Hauptgrund für einen Auszug aus dem Betreuten Wohnen ist meist eine gesundheitliche Verschlechterung der Bewohner. Hier können sich Konzepte, die eine Kombination aus Betreutem Wohnen und stationärer Pflege anbieten (Pflegecampus), gut ergänzen – aus Bewohner- und aus Betreibersicht.





STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: ZIELGRUPPEN

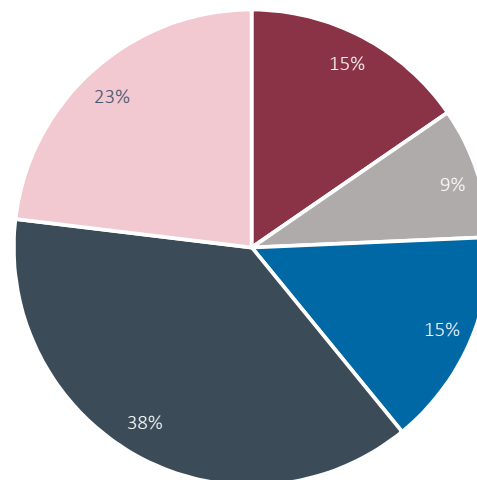
Altersstruktur Betreutes Wohnen



■ unter 60 Jahre ■ 60-69 Jahre ■ 70-79 Jahre ■ 80-89 Jahre ■ 90 Jahre und älter

Quelle: Kuratorium Deutsche Altenhilfe (KDA)

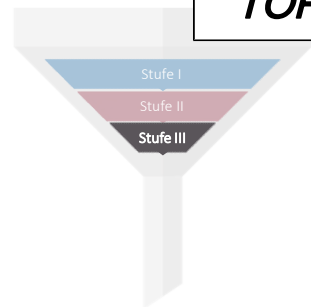
Altersstruktur stationäre Pflege



■ unter 60 Jahre ■ 60-69 Jahre ■ 70-79 Jahre ■ 80-89 Jahre ■ 90 Jahre und älter

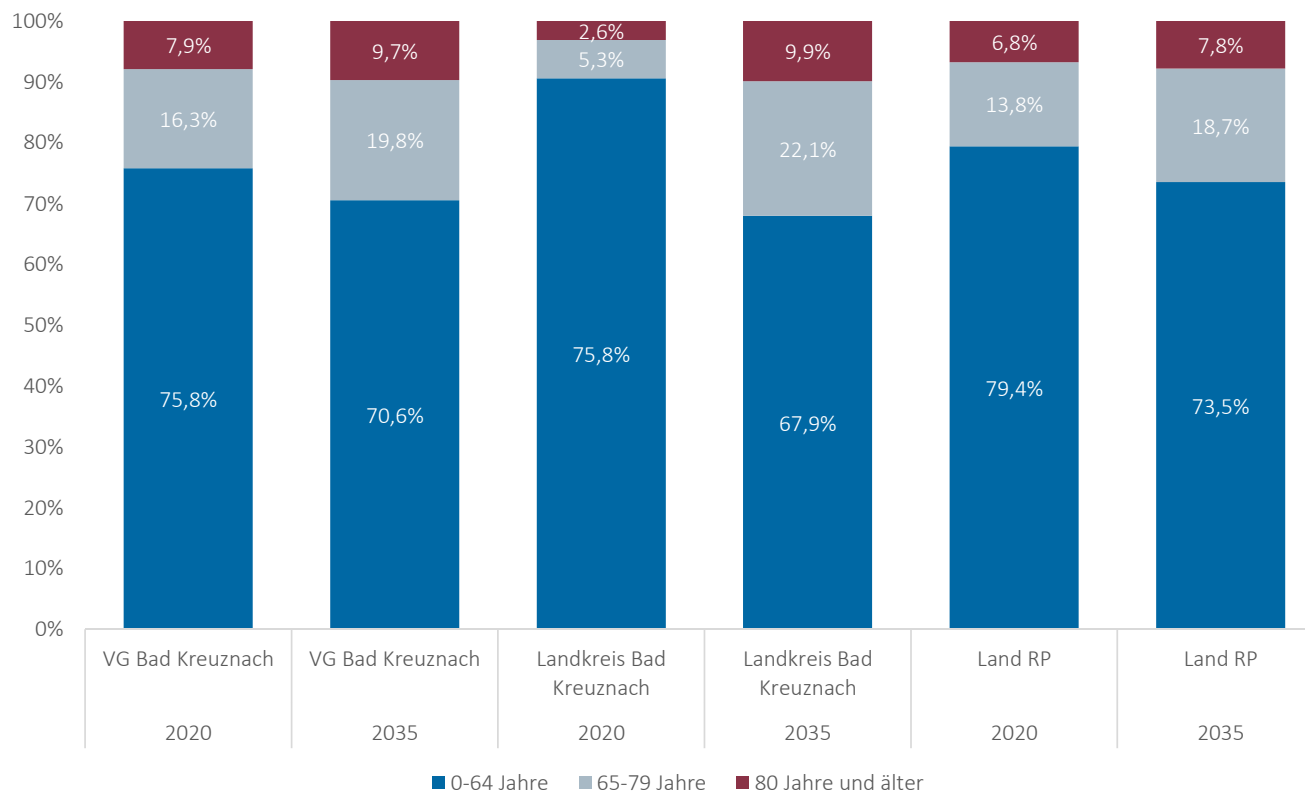
Quelle: Bundesministerium für Gesundheit; eigene Berechnung

Betreutes Wohnen richtet sich vorwiegend an eine Altersgruppe von 70 bis 90 Jahren. Dagegen ist die Altersstruktur der stationären Pflege (vollstationär, Kurzzeitpflege und teilstationär) älter mit einem Schwerpunkt auf die Altersgruppe der ab 80-Jährigen. Insbesondere Angebotsformen des Betreuten Wohnen mit Pflegeheimanschluss bzw. Pflegecampus können somit eine sehr breite Zielgruppe abdecken.



STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: NACHFRAGEANALYSE

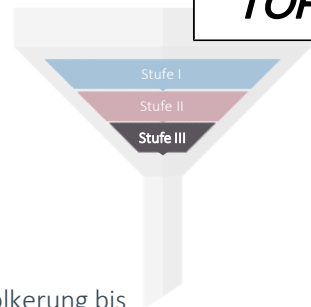
Altersstruktur 2020 und 2035



Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz

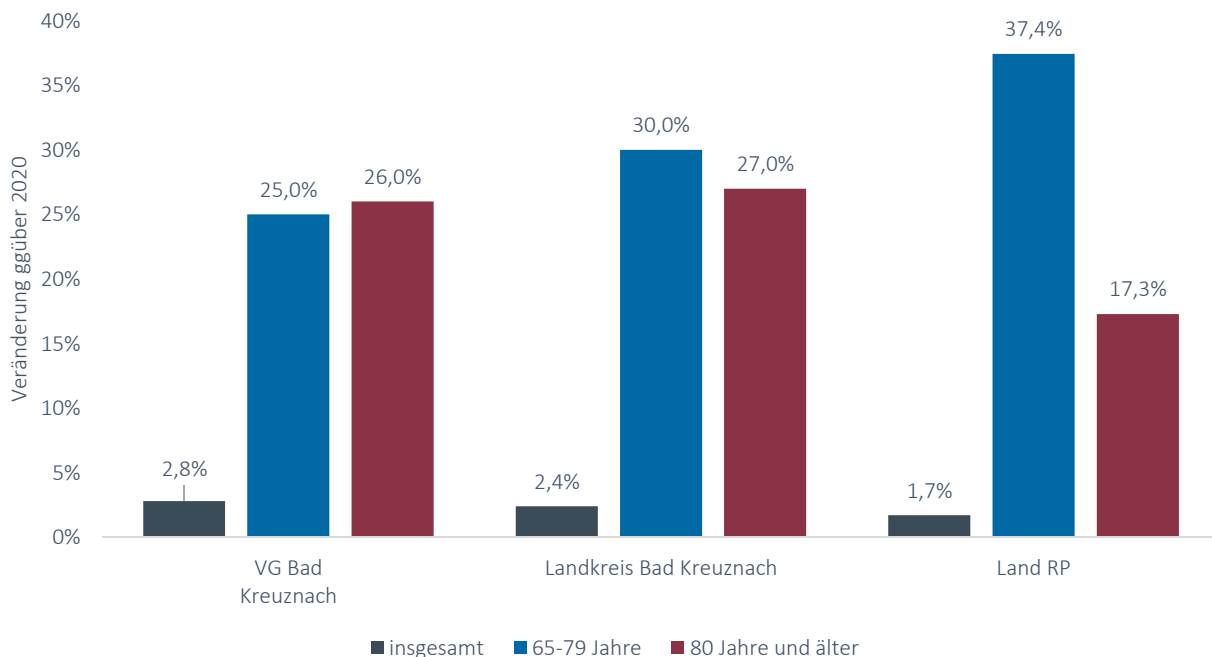
- Während die Altersgruppe der unter 65-Jährigen bis 2035 schrumpfen wird,
- wird der Anteil der Älteren und Hochbetagten an der Bevölkerung stark zunehmen.
- In Bad Kreuznach und im Landkreis werden diese Altersgruppen 2035 einen überdurchschnittlichen Anteil an der Bevölkerung aufweisen.





STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: NACHFRAGEANALYSE

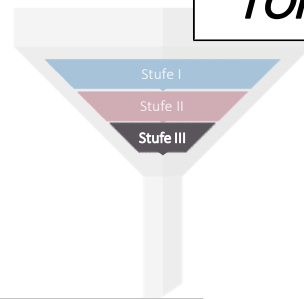
Entwicklung der Altersstruktur bis 2035



- Während die Gesamtbevölkerung bis 2035 nur geringfügig zunimmt,
- werden die Altersgruppen der 65-79 Jährigen und der ab 80 Jährigen deutlich zunehmen.
- Die Zunahme wird in Bad Kreuznach und im Landkreis Bad Kreuznach im Vergleich zum Landesschnitt v. a. bei den ab 80 Jährigen erfolgen.

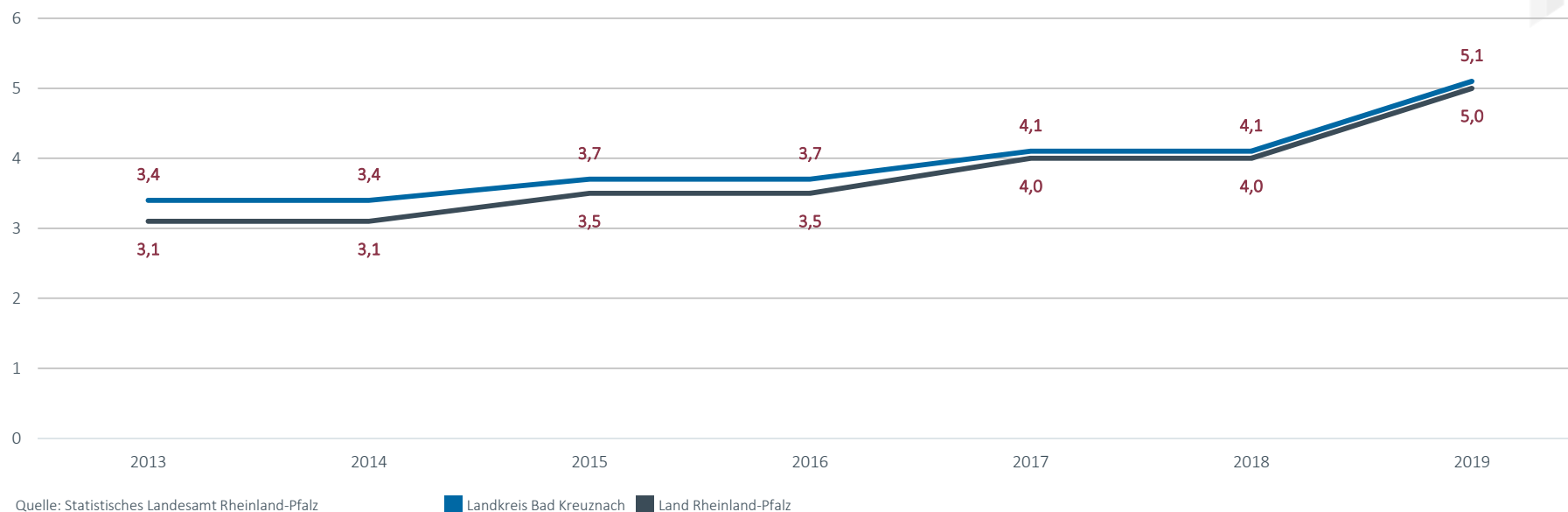
Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz

Nicht nur der Anteil der älteren Altersgruppen wird überdurchschnittlich sein, auch das Wachstum v. a. der ab 80 Jährigen wird deutlich schneller erfolgen als im Landesdurchschnitt. Der Pflegebedarf wird dadurch stark ansteigen.



STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: NACHFRAGEANALYSE

Entwicklung der Pflegebedürftigen im Landkreis Bad Kreuznach 2013-2019 an der Gesamtbevölkerung in %



Der Anteil der Pflegebedürftigen ist im Landkreis gegenüber dem Land leicht überdurchschnittlich. In Zukunft wird der Anteil der Angehörigen-Pflege deutlich abnehmen, sodass der Bedarf für Fremdbetreuung (sowohl ambulant als auch stationär) zunehmen wird.

STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: WETTBEWERBSANALYSE

Pflegeeinrichtungen in Bad Kreuznach*

Segment	Einrichtung	Adresse	vollstationäre Plätze	Betreutes Wohnen Wohneinheiten
Betreutes Wohnen	Asklepios Kurstift	Dr.-Alfons-Gamp-Straße 4-6	-	63
Betreutes Wohnen	Haus Altes Weingut	Brückes 41	-	46
Betreutes Wohnen	ehem. Paracelsus-Klinik	Kurhausstr. 8	-	36 (geplant)
Betreutes Wohnen	Haus Franziskus (ehem. LVA-Klinik)	Kurhausstr. 2	-	29
Betreutes Wohnen	Wohngruppe Bruder Jacobus	Mühlenstraße 51	-	k. A.
Seniorenresidenz	Bellevita Seniorenresidenz	Salinenstraße 145	-	k. A.
Betreutes Wohnen	Wohnstätte Hans Schumm	Agnesienberg 78	-	58 (Plätze)
Betreutes Wohnen	Intensiv Betreutes Wohnen	Schubertstraße 23	-	24 (Plätze)
Pflegeheim	Pro Seniore Residenz Salinental	Burgweg 8	332	-
Pflegeheim	Lotte-Lemke-Haus	Saline Theodorshalle 22	108	-
Pflegecampus	Elisabeth Jaeger Haus	Bösgrunder Weg 21	90	17
Pflegecampus	Wohnpark Sophie Scholl	John-F.-Kennedy-Straße 4	86	20
Pflegecampus	Haus St. Josef	Mühlenstraße 43	84	18
Pflegeheim	Haus Wohnsiedler	Saline Theodorshalle 28	78	-
Pflegeheim	DRK-Seniorenheim Rheingrafenstein	Berliner Str. 68-70	57	-
Pflegeheim	St. Antoniushaus	Rheingrafenstraße 19	50	-

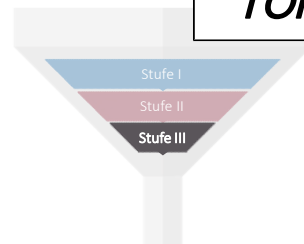
* ohne ambulant Betreutes Wohnen

Plätze in Pflegeheimen je 1.000 EW

Landkreis Bad Kreuznach	10,8
Land RP	11,2

Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz

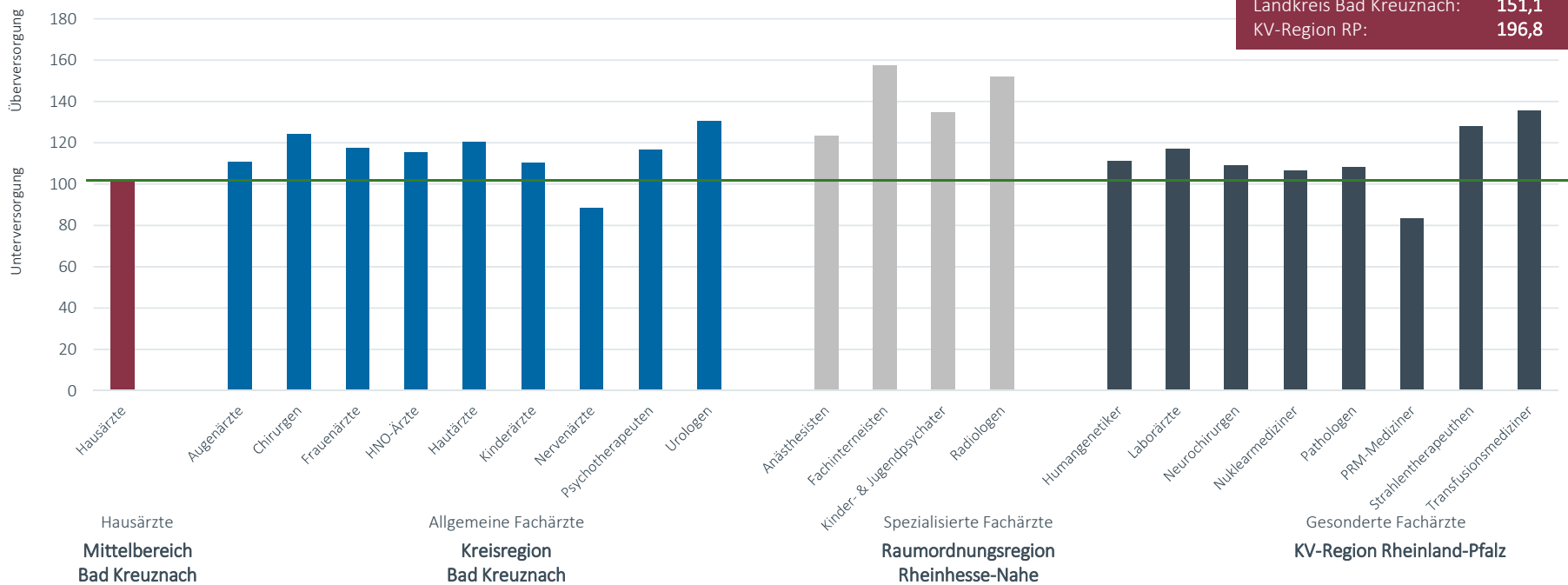
Von den 8 Pflegeheimen in Bad Kreuznach sind 3 als Pflegecampus (d. h. mit Betreutem Wohnen) konzipiert, die eine mittlere Größendimension aufweisen. Im Landkreis Bad Kreuznach existieren insgesamt 22 Pflegeheime. Deren Kapazitäten sind im Vergleich zum Land Rheinland-Pfalz leicht unterdurchschnittlich. Im Betreuten Wohnen ist für Deutschland flächendeckend von einer Angebotslücke auszugehen. Hervorzuheben ist hier insbesondere das Haus Franziskus als Neubau unmittelbar nördlich des Kurparks sowie im Segment der Seniorenresidenzen die Bellevita Seniorenresidenz im südlichen Teil der Kernstadt von Bad Kreuznach. Für die ehemalige Paracelsus-Klinik westlich des Kurparks liegt zudem ein Konzept vor, das u. a. betreute Wohneinheiten sowie Arztpraxen vorsieht.



STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: WETTBEWERBSANALYSE

Versorgungsgrad nach Ärzteguppen

Ärzte je 100.000 EW	
Landkreis Bad Kreuznach:	151,1
KV-Region RP:	196,8

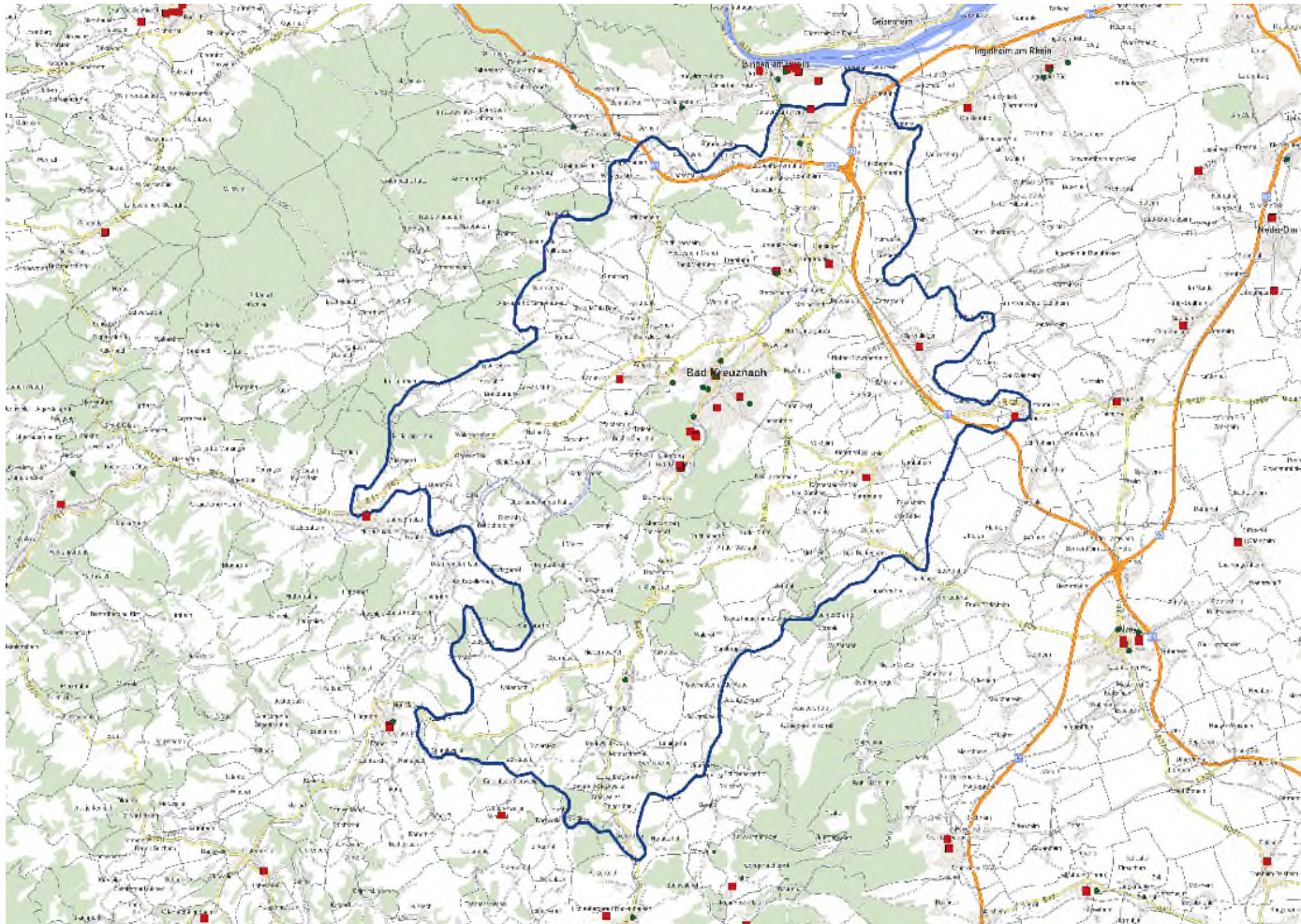


Für den Mittelbereich Bad Kreuznach ist ein noch ausreichender Versorgungsgrad bei der Hausarztversorgung festzustellen (ca. 102 %). Die Versorgung mit allgemeinen und spezialisierten Fachärzten ist insgesamt als sehr gut zu bewerten. Dabei ist darauf hinzuweisen, dass aufgrund der zunehmenden Größe der Planungsbereiche regionale Unterschiede in der Verteilung sehr ausgeprägt sein können. Insgesamt ist die Ärztedichte im Landkreis Bad Kreuznach geringer als in der Versorgungsregion Rheinland-Pfalz.

Quelle: Kassenärztlichen Bundesvereinigung (Stand: 31.12.2020) – eigene Darstellung

STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: WETTBEWERBSANALYSE

Wettbewerbsituation in der Region



■ Pflegeheim / Pflegecampus

● Betreutes Wohnen / Seniorenresidenz

⬡ 30 Min. Fahrradius

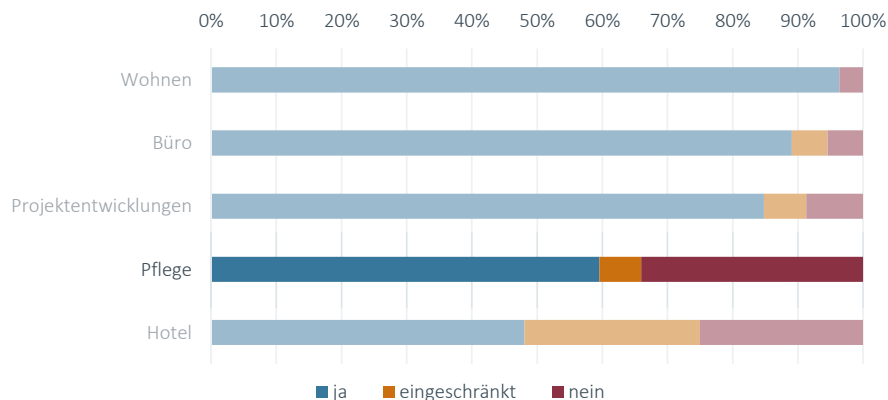
Quelle: Kartengrundlage GfK Geomarketing, GMA Bearbeitung 2022



GMA

STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: INVESTMENTTRENDS

Finanzierungsschwerpunkte: Von 55 Kreditinstituten finanzieren ...



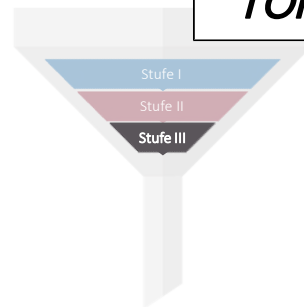
Quelle: eigene Darstellung 2022 auf Grundlage von Immobilienzeitung

Anlagefokus bei Gesundheits- und Pflegeimmobilien

- 1 Betreutes Wohnen
- 2 Pflegeheime
- 3 Ärzthäuser
- 4 Kliniken

Einschätzung Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2022

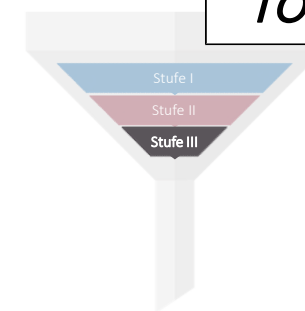
„Das Transaktionsvolumen mit Pflegeimmobilien summierte sich im abgelaufenen Jahr auf ca. 3,7 Mrd. Euro, was einen weiteren Anstieg im Vergleich zum ohnehin schon hohen Transaktionsvolumen des Vorjahres darstellt (ca. +10%). Das Healthcare-Segment hat einen Wandel bezüglich der Risikowahrnehmung von Seiten der Endinvestoren durchlaufen. Der voranschreitende demografische Wandel führt zu einer langfristig steigenden Nachfrage. Aufgrund der Konjunkturunabhängigkeit ist die Assetklasse für institutionelle Investoren über die vergangenen Jahre stärker in den Fokus geraten. Zudem ist auch die erzielbare Rendite derzeit noch deutlich attraktiver als bei den stark umkämpften Core-Objekten der Assetklassen Büro oder Logistik. Unterstützend für die Wahrnehmung auf Seiten der Investoren ist hier auch die zunehmende Professionalisierung auf der Betreiberseite. Die geringe Produktverfügbarkeit, auch aufgrund der relativ moderaten Neubautätigkeit in diesem Segment, verhindert derzeit ein weiteres Erstarren dieser Assetklasse am Investmentmarkt.“



STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: MARKTENTWICKLUNGEN UND TRENDS

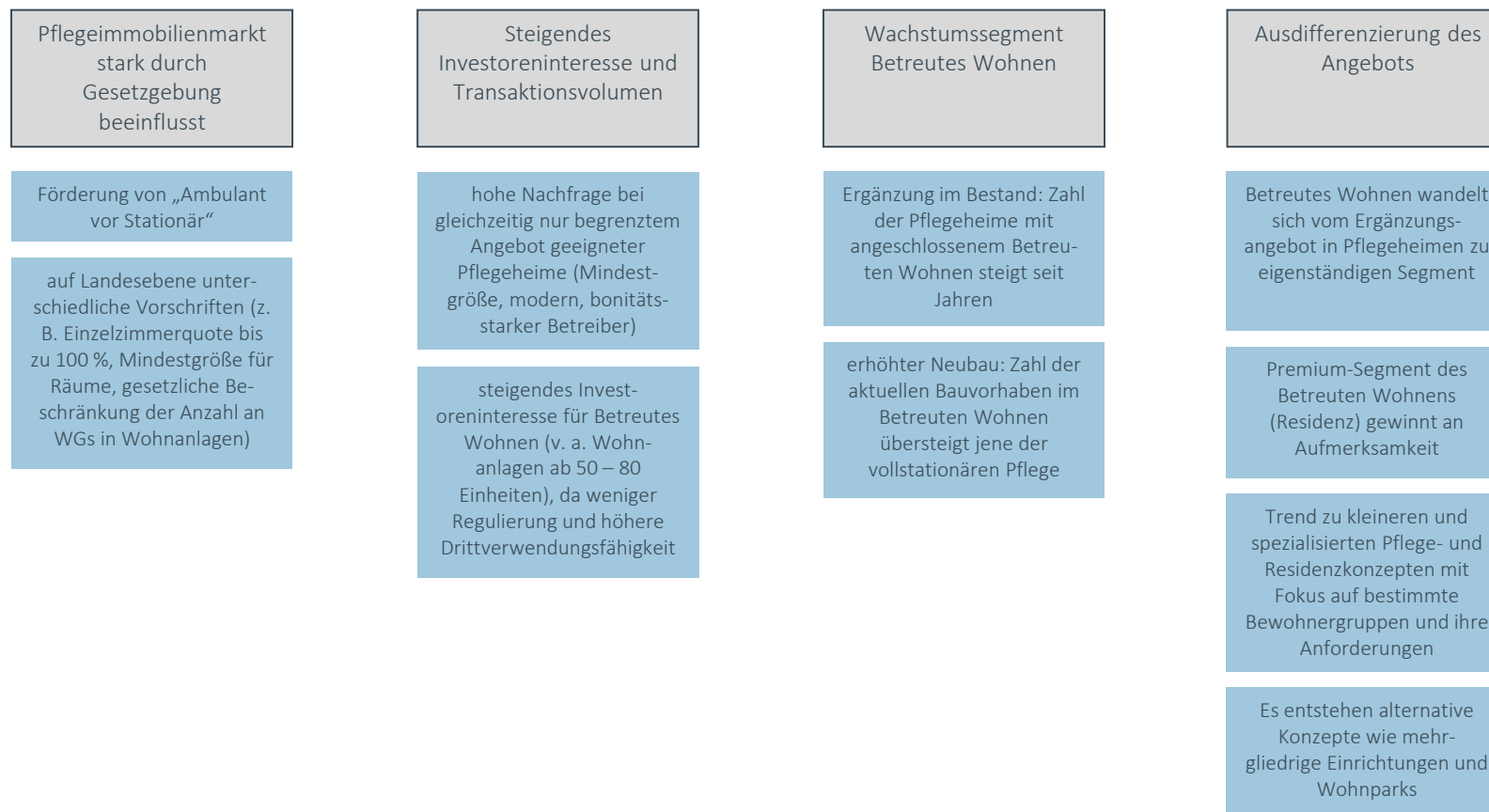
Entwicklungen und Trends der Nachfrageseite

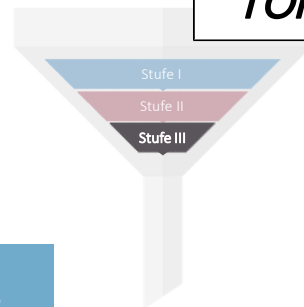
<p>Demographischer Wandel: Vergreisungseffekte, insbesondere in den Abwanderungsregionen und strukturschwachen Regionen Deutschlands.</p>	<p>Singularisierungstrend: Pflegepotenzial durch Angehörige wird immer geringer.</p>	<p>Pflege in eigener Häuslichkeit (durch Angehörige oder ambulanten Pflegedienst) wird weiterhin bevorzugt.</p>	<p>Auf der einen Seite sind ca. 54 % der Haushalte mit Personen ab 65 Jahre Eigentümerhaushalte (überwiegend abbezahlt).</p>	<p>Versorgungslücke: Steigendem Bedarf nach formaler Pflege steht rückläufiges Arbeitskräfteangebot gegenüber.</p>
<p>Sicherstellung der Versorgung einer zahlenmäßig größeren und gleichzeitig älteren Alterskohorte der Senioren als Herausforderung</p>	<p>Professionelle Lösungen in der Betreuung und Pflege von Senioren rücken vermehrt in den Fokus</p>	<p>Aktuell nur ca. 2 % des Wohnungsbestandes barrierearm.</p> <p>steigende Nachfrage nach Betreutem Wohnen, insbesondere in Betreiberimmobilien</p>	<p>Auf der anderen Seite beziehen ca. 3 % der Bevölkerung ab 65 Jahre Leistungen der Grundsicherung. Prognostiziert wird ein Anteil in 2040 von rd. 25-35 %¹</p>	
			<p>Die Einkommensschere wird sich insbesondere auch innerhalb der Bevölkerung ab 65 Jahre weiter öffnen, die Nachfrage nach altersgerechtem Wohnen und Pflege wird sich stark differenzieren</p>	



STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: MARKTENTWICKLUNGEN UND TRENDS

Entwicklungen und Trends der Angebotsseite





STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: OBJEKT- UND STANDORTANFORDERUNGEN



Pflegeheime - Objektanforderungen

Größe	rd. 80 Pflegeplätze
Konzept	diversifiziertes Konzept: nicht nur vollstationäre Pflegeplätze, ergänzende Konzepte (z. B. modernes Wohngruppen-Konzept mit dezentralen Küchen)
Regulierung	Übereinstimmung mit aktuellen bzw. absehbaren Landesheimbauverordnungen (z. B. Einzelzimmerquote)
Zimmer	keine Nordlage der Zimmer, ausreichender Blickbezug nach außen
Gebäude	redundante Versorgung mit Aufzügen; ausreichend große Verkehrsflächen; Gartenanlage, ggf. Gästezimmer
Betrieb, Services	Betreiber: professioneller Betreiber, zusätzliche freiwillige Qualitätskontrolle, ggf. Heimbeirat Services: Veranstaltungs- und Aktivitätsprogramm

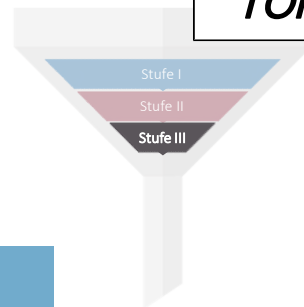
Pflegeheime - Standortanforderungen

Erreichbarkeit ÖPNV
räumliche Nähe zu (notfall)medizinischer Versorgung
ruhiges Wohnumfeld
ausreichendes Fachkräftepotenzial in Region (verdichtete Regionen)

Ein Pflegeheim ließe sich in einer investmentfähigen Größe und gemäß regulatorischer Bestimmungen nur auf der Freifläche des ehemaligen Hallenbads realisieren, wobei das denkmalgeschützte Kurmittelhaus als ergänzende Nutzung - bspw. als Veranstaltungs- oder Gastronomiefläche - genutzt werden könnte.

Wesentliche Objektanforderungen können im Rahmen einer Projektentwicklung unter Berücksichtigung eines Betreiberkonzepts erfüllt werden. Die Standortanforderungen sind grundsätzlich erfüllt. Ggf. könnten zudem Synergieeffekte mit Nutzungen im Umfeld (z. B. geriatrische Klinik) genutzt werden.





STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: OBJEKT- UND STANDORTANFORDERUNGEN



Betreutes Wohnen / Seniorenresidenz - Objektanforderungen

Größe	Mindestgröße rd. 30 Einheiten (bei Pflegeheimanschluss), rd. 50-80 Einheiten (solitär)	
Konzept	diversifiziertes Konzept: Verknüpftes Wohn-, Betreuungs- und Pflegekonzept (auch teilstationäre und ambulante Pflegeangebote)	
Wohnung	min. 1 Stellplatz pro 3 Wohnungen	ca. 0,8 Stellplätze pro Wohnung + ggf. TG
	barrierefrei; gute Schalldämmung; Balkone/Terrassen; Tageslichtbad	größere Wohnfläche; zusätzlich Badewanne und separates WC
Gebäude	Gemeinschaftsflächen: min. verschiedene Räume mit Aufenthaltsqualität	zusätzlich Komfortangebote (z. B. Café, Wellnessbereich)
	Gartenanlage	
Betrieb, Services	Betreiber: professioneller Betreiber, Zertifizierung, idealerweise Pflegeheimanschluss Services: Kiosk, Restaurant, Hausmeister-/ Handwerker-/ Einkaufservice, Freizeitangebote	

Seniorenresidenz

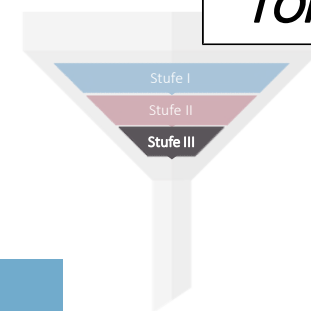
Betreutes Wohnen / Seniorenresidenz - Standortanforderungen

Erreichbarkeit ÖPNV innerhalb 500 m
Einkaufsmöglichkeiten, Restaurant, Café, Bank, Friseur, Post, Bibliothek, Arztpraxen, Apotheken, Optiker innerhalb 500 m
räumliche Nähe zu Pflegeheimen
ruhiges Wohnumfeld
sehr gute Wohnlage
Sport- und Bildungseinrichtungen, Seniorentreffs, kirchliche Einrichtungen in der Nähe
Möglichst integrierte Lage nahe am Orts- bzw. Stadtzentrum bei kleineren Städten; nahe am Stadtteilzentrum bei größeren Städten
Lage in einer Region mit hoher Kaufkraft
Grünanlagen oder ein Park mit Bänken innerhalb 500 m

Betreutes Wohnen ließe sich in einer investmentfähigen Größe auf der Freifläche des ehemaligen Hallenbads realisieren, wobei die Unterbringung einzelner Wohneinheiten im Kurmittelhaus unter Berücksichtigung der Barrierefreiheit ggf. möglich wäre. Das Bäderhaus bzw. die Brunnenhalle könnten als Gemeinschaftsflächen genutzt werden.

Die Standortanforderungen sind weitestgehend erfüllt, wobei einzelne Defizite in der Versorgungsinfrastruktur vorhanden sind. Synergieeffekte mit Nutzungen im Umfeld (z. B. geriatrische Klinik und Pflegeheim) sind gegeben.

Hervorzuheben ist die hochwertige Mikrolage und die architektonische Besonderheit des Kurmittelhauses, sodass sich eine Realisierung von Seniorenresidenzen anbietet. Diese Konstellation ließe grundsätzlich ein hohes Investoreninteresse erwarten.



STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: OBJEKT- UND STANDORTANFORDERUNGEN



Ärzteläger - Objektanforderungen

Größe	Allgemein- und mehrere Fachärzte
Konzept	diversifiziertes Konzept (angepasst an lokale/regionale Bedarfe); ggf. Ergänzung um medizinisch-therapeutische Dienstleister
Praxis	schwelfrenfrei erreichbar (rollstuhlgerecht); hohes Schalldämmmaß; Hohlraum-/Doppelboden für (Ab)Wasserführung
Gebäude	gebührenfreie, ausreichend breite Stellplätze
	drittverwendungsfähig; Gemeinschaftsräume (z.B. Aufenthaltsräume, Sanitäreinrichtungen, Wartezonen etc.)
Betrieb, Services	Betrieb: gemeinschaftliche Werbung Services: ergänzende gewerbliche Mieter (v. a. Apotheke)

Ärzteläger - Standortanforderungen

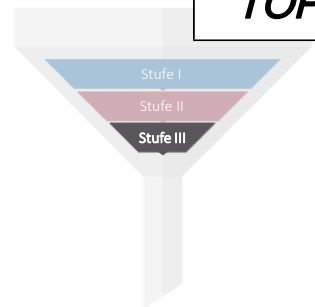
Die Entwicklung der ärztlichen Infrastruktur unterliegt zu aller erst der Bedarfsplanung der kassenärztlichen bzw. kassenzahnärztlichen Vereinigung Deutschlands. Demnach sind die Weiterentwicklung bzw. die bestehenden Niederlassungsmöglichkeiten von Ärzten den Regelungen durch die kassenärztliche bzw. kassenzahnärztliche Vereinigung unterworfen. Ganz allgemein gilt, dass ein geringer Versorgungsgrad in einer Planungsregion nach Möglichkeit ausgeglichen werden sollte.

Zentrales Lagemerkmal ist eine gute **ÖPNV-Anbindung**. Wichtiger als der konkrete Standort ist jedoch ein ausreichend großer Verbund an Arztpraxen im Ärzteläger.

Ein Ärzteläger ließe sich zusammenhängend aufgrund der Anforderungen an die Gebäudeausstattung nur als Neubau auf der Freifläche des ehemaligen Hallenbads realisieren. Dadurch fehlt eine adäquate Nutzung des Kurmittelhauses. Die Unternutzung führt dann zu einer Unwirtschaftlichkeit.

Vor diesem Hintergrund sind ärztliche Nutzungen nur untergeordnet im Rahmen eines Pflegeheim- oder Betreutes Wohnen-Projekts denkbar, soweit dies konzeptionell umsetzbar ist.





STUFE III – GESUNDHEITS- UND PFLEGEIMMOBILIEN: FAZIT

Bewertung der Nutzungssegmente anhand der „Eignungs-Ampel“



Kriterium	Betreutes Wohnen	Pflegecampus	Pflegeheim	Ärztehaus
Nachfrage (Bedarf)	Blue	Blue	Blue	Orange
Wettbewerb	Orange	Blue	Orange	Orange
Investmenttrend	Blue	Blue	Orange	Orange
Investmentanforderungen	Blue	Red	Orange	Red
Eignung	1,3	1,6	1,8	2,3

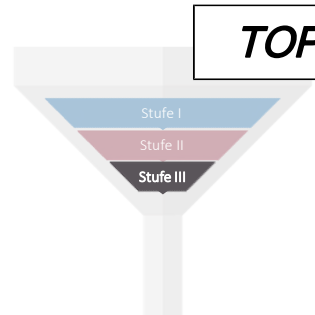


Die Nachfrage bzw. der Bedarf ist im gesamten Pflegebereich hoch. Begründet ist dies primär durch den demographischen Wandel, gleichzeitig ist ein Mangel an investmentfähigen Pflegeimmobilien festzustellen.

Hinsichtlich des Wettbewerbs ist ein differenziertes stationäres Pflegeangebot im Sinne eines Pflegecampus nur vereinzelt in Bad Kreuznach vorhanden, das zudem nur eine mittlere Größe aufweist. Bei Pflegeheimen insgesamt besteht eine im Landesvergleich nur leicht unterdurchschnittliche Angebotskapazität. Im Bereich Betreutes Wohnen existieren mehrere Anbieter, hervorzuheben ist Bellevita Seniorenresidenz im Premiumsegment. Bei Ärzten ist im Fachärzteebereich eine zumindest quantitativ ausreichende Versorgung festzustellen.

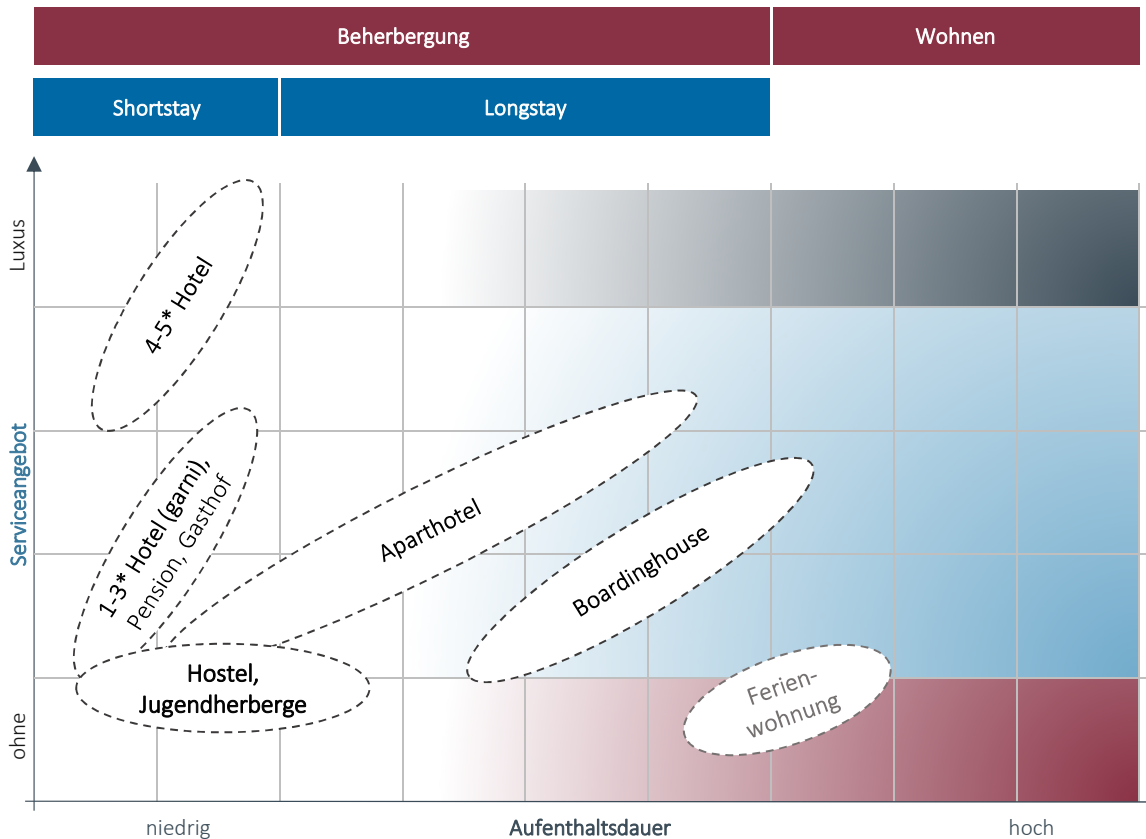
Während bei Investoren der Bereich Betreutes Wohnen und diversifizierte Pflegeimmobilien (v. a. als Projektentwicklungen) hoch im Kurs stehen, zeigen konventionelle Pflegeheime vor dem Hintergrund der regulatorischen Anforderungen eine etwas geringere Investorengunst (v. a. Bestandsimmobilien). Ärztehäuser werden zunehmend in Immobilienfonds bzw. von institutionellen Investoren mit Fokus auf Gesundheitsimmobilien berücksichtigt, jedoch v. a. als ergänzende Assetklasse.

Mit Blick auf die Objekt- und Standortanforderungen sind Pflegecampus aufgrund der eingeschränkten Objekt- bzw. Grundstücksgröße am Standort Bad Münster eher kritisch zu sehen. Ärztehäuser dagegen können als solitäre Nutzung das Potenzial des Objekts und des Standorts nicht adäquat ausfüllen. Eine bessere Eignung ist für Pflegeheime gegeben. Aufgrund der hochwertigen Lage ist eine dem Objekt und Standort angemessene Nutzung insbesondere für das Premiumsegment des Betreuten Wohnens, d. h. für Seniorenresidenzen zu sehen.



STUFE III – BEHERBERGUNGSSIMMOBILIEN: EINORDNUNG

Einordnung von Beherbergungsformen



Hotels decken eine hohe Bandbreite an Services ab, was sich in diesem Segment in der Sterne-Klassifizierung widerspiegelt. Die Aufenthaltsdauer ist geringer als im „Longstay“-Bereich, wobei hier weiter zwischen der Ferienhotellerie und der Businesshotellerie mit i. d. R. geringeren Aufenthaltsdauern unterschieden werden kann. Businesshotels bieten dabei i. d. R. einen höheren Anteil an Einbettzimmern. Insgesamt wird der Beherbergungsmarkt durch Hotels dominiert, wobei in den Jahren vor Corona das Segment der Hotels garnis stark gewachsen ist.

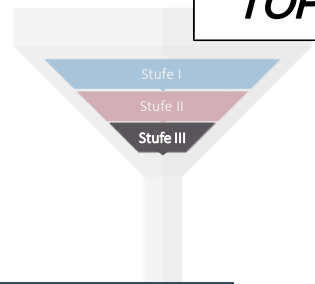
Serviced Apartments (Aparthotels und Boardinghouses) als neues, wachsenden Segment ordnen sich konzeptionell zwischen der Nutzung „Beherbergung“ und „Wohnen“ ein. Die Konzepte unterscheiden sich hinsichtlich des Maßes an Serviceleistungen und der Aufenthaltsdauer, wobei Serviced Apartments in Unterscheidung zu Hotels immer eine Kochgelegenheit aufweisen und dadurch für längere Aufenthalte („Longstay“) geeignet sind.



STUFE III – BEHERBERGUNGSSIMMOBILIEN: EINORDNUNG

Abgrenzungskriterien zwischen Beherbergungsformen

Beherbergungsform	Abgrenzungsmerkmal	Definition in der amtlichen Statistik
Hotel	Restaurant, auch für Passanten	Beherbergungsstätten, die allgemein zugänglich sind und in denen auch für Passanten ein Restaurant vorhanden ist. In der Regel stehen weitere Einrichtungen oder Räume für unterschiedliche Zwecke (Konferenzen, Seminare, Sport, Freizeit, Erholung) zur Verfügung. Beherbergungsstätten, in dem eine Rezeption, Dienstleistungen, tägliche Zimmerreinigung, zusätzliche Einrichtungen und mindestens ein Restaurant für Hausgäste und Passanten angeboten werden.
Hotel garni	nur Frühstück	Beherbergungsstätten, die allgemein zugänglich sind und in denen als Mahlzeit höchstens ein Frühstück angeboten wird.
Aparthotel	Kochgelegenheit vorhanden, hotelähnliche Services	Aparthotels bieten in der Regel einen 24/7 Rezeptionsservice sowie weitere hoteltypische Dienstleistungen und Bereiche wie Gastronomie, Konferenz, Fitness und Wellness. Bezüglich der Standorte dominieren Großstädte, v. a. aufgrund der hohen Zahl an Geschäftsreisenden.
Boardinghouse	Kochgelegenheit vorhanden, hotelähnliche Services	Ein Boardinghouse ist ein Beherbergungsbetrieb in städtischer Umgebung, in dem die Unterbringung für längere Zeit erfolgt. Boardinghouses bieten im Vergleich zu Aparthotels ein eingeschränktes Dienstleistungsangebot. Die Selbstversorgung der Gäste steht im Vordergrund. Beherbergungsstätten, die jedermann zugänglich sind und neben Kurzeintaufenthalten insbesondere für längere Aufenthalte im urbanen Umfeld konzipiert sind. Die Ausstattung orientiert sich an privaten Wohnungen, eine Kochgelegenheit muss gegeben sein. Die Leistung wird durch hotelähnlichen Service ergänzt (Reinigung, Serviceoffice).
Ferienwohnung	Für Begründung eigener Häuslichkeit geeignet, keine oder eingeschränkte Services	Eine Ferienwohnung ist eine abgeschlossene Einheit innerhalb eines Hauses mit eigenem Sanitärbereich und Selbstverpflegungseinrichtung, in dem zum vorübergehenden Aufenthalt Gäste gegen Entgelt aufgenommen werden
Jugendherberge	eher Gruppenreisende	Beherbergungsstätten, die in der Regel eine einfache Ausstattung aufweisen und vorzugsweise Jugendlichen und Familien oder Angehörigen der sie tragenden Organisation, z. B. ein Wanderverein, zur Verfügung stehen. Speisen und Getränke werden im Allgemeinen nur an Hausgäste abgegeben. Jugendherbergen bieten Programme und Aktivitäten für zwanglose pädagogische oder der Erholung dienende Zwecke an.
Hostel	eher Einzelreisende	Beherbergungsstätten, die sich in erster Linie an Rucksacktouristen mit meist kurzer Aufenthaltsdauer richten und überwiegend Schlafplätze in Mehrbettzimmern anbieten.



STUFE III – BEHERBERGUNGSIMMOBILIEN: ZIELGRUPPEN

Hauptzielgruppe Serviced Apartments

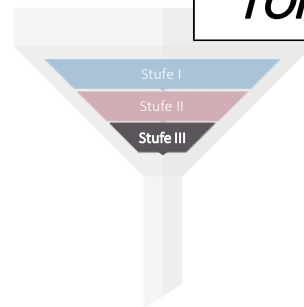
Zielgruppe	Gründe der Nachfrage
Berufs- und Wochenpendler	<ul style="list-style-type: none"> Nebenwohnsitz unter der Woche Dauernder Aufenthalt aufgrund des Arbeitsverhältnisses
Internationale Fachkräfte, Projektbeschäftigte	<ul style="list-style-type: none"> Projektbezogene Vor-Ort-Arbeit Oftmals Unternehmen, die diese Appartements mieten („Projektwohnung“) Mittelfristiger Aufenthalt
Berufseinsteiger, Zeitarbeitskräfte, Auszubildende, Praktikanten	<ul style="list-style-type: none"> Alternative für bezahlbaren, alleingewohnten Wohnraum Mittelfristiger Aufenthalt; Übergangslösung, z. B. während der Probezeit Rasche Anmietung erforderlich Allein genutzte Wohnung bevorzugt
Studierende	<ul style="list-style-type: none"> Alternative für bezahlbaren, alleingewohnten Wohnraum / Knappheit von adäquaten Wohnraum Rasche Anmietung erforderlich Wohnen unter Gleichen
Singles, junge Bevölkerung	<ul style="list-style-type: none"> Flexibilität Bereitschaft zum Verzicht auf Wohnfläche aufgrund zentraler Lage

Hauptzielgruppe Ferienhotels Süddeutschland

Charakteristika	
Lebensphase	Jungsenioren
Haushaltsgröße	2 Personen-Haushalte
Bildung	formal Höhergebildete
Einkommen	Besserverdiener
Wohnort	Städtischer Raum

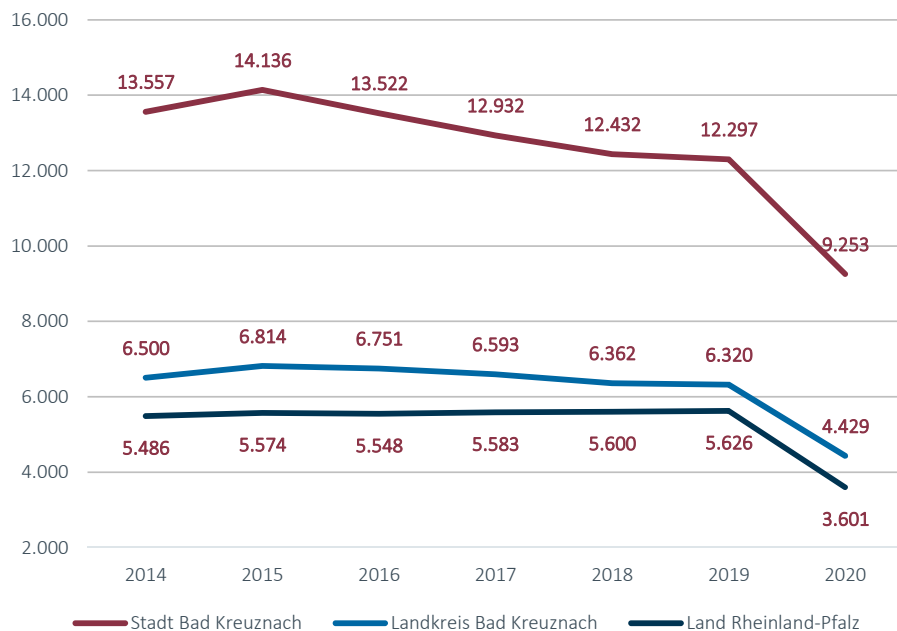
Charakterisierung des durchschnittlichen Urlaubers

Quelle: Stiftung für Zukunftsfragen, Tourismusanalyse 2022 – eigene Darstellung

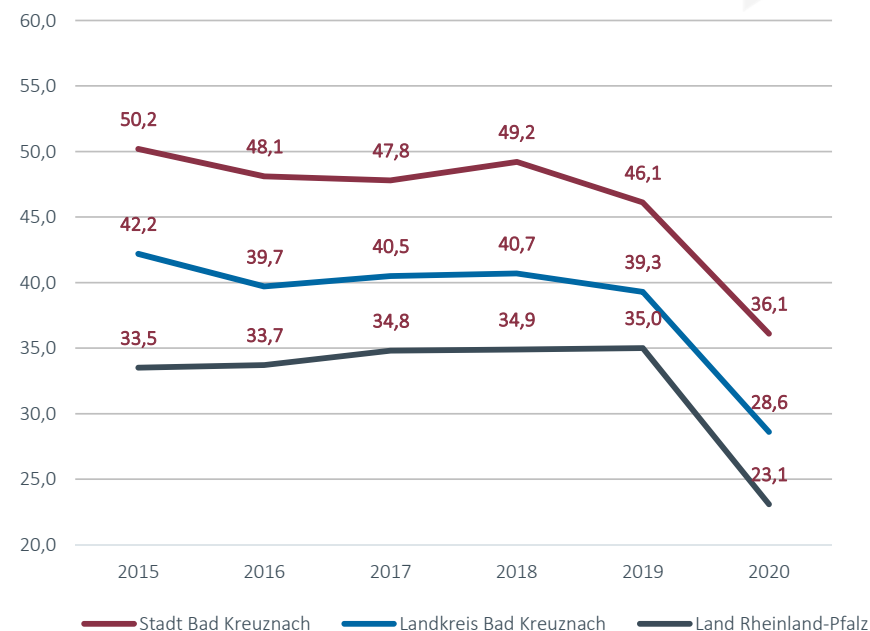


STUFE III – BEHERBERGUNGSMOBILIEN: NACHFRAGEANALYSE

Tourismusintensität (Übernachtungen je 1.000 EW) 2014-2020



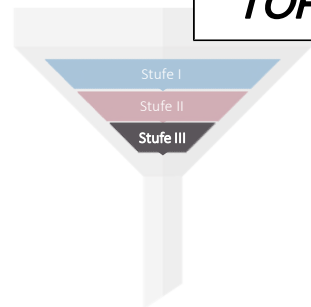
Entwicklung der Bettenauslastung in % 2014-2020



Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz; inkl. Kleinbetriebe (Privatquartiere und gewerbliche Kleinbetriebe) mit < 10 Betten

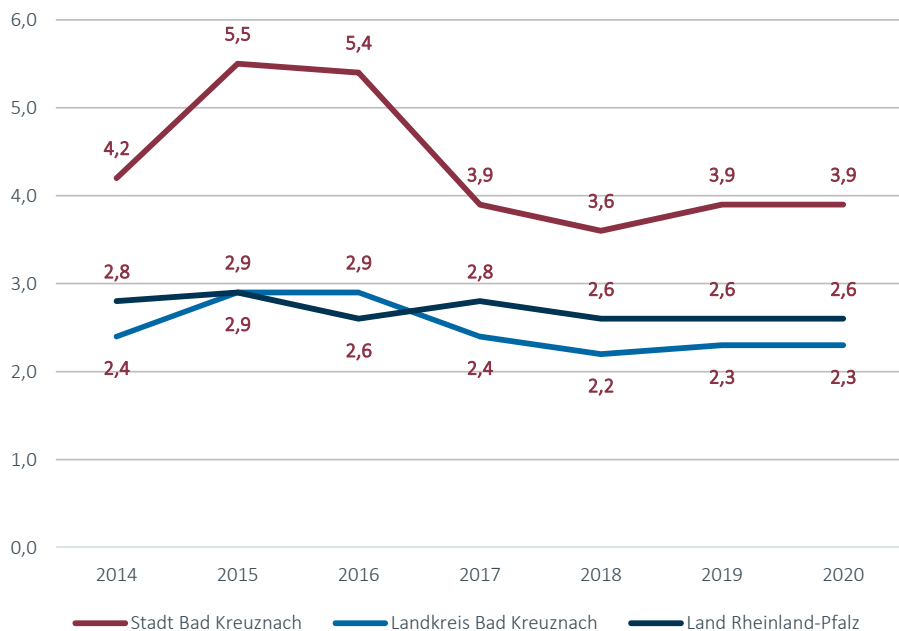
Die Tourismusintensität, d. h. die Bedeutung des Tourismus für den jeweiligen Standort, ist in der Stadt Bad Kreuznach deutlich höher als im Landkreis oder im Land Rheinland-Pfalz, jedoch bereits vor Corona mit abnehmender Tendenz. Das Niveau der Bettenauslastung konnte bereits vor Corona nicht gehalten werden, trotz abnehmender Bettenkapazitäten (vgl. nachfolgende Grafik).



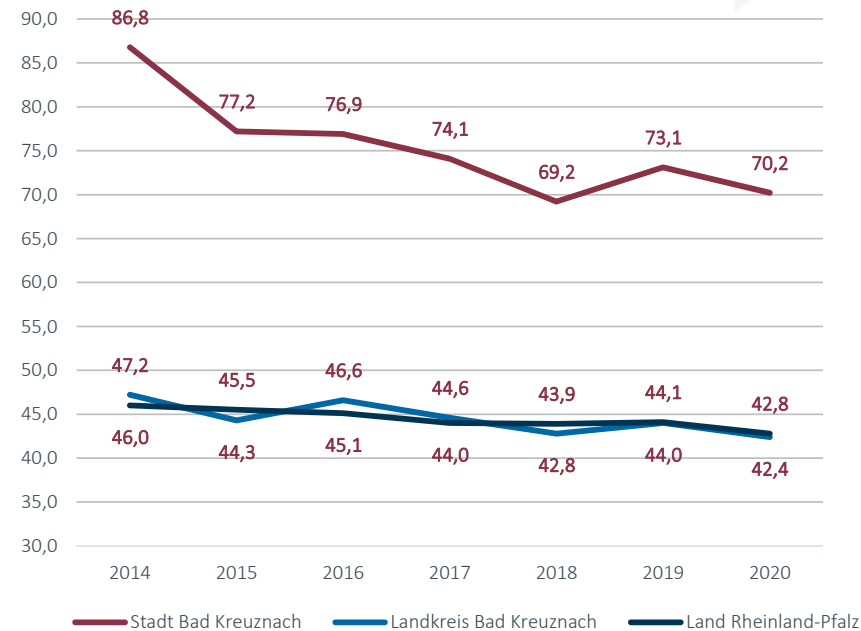


STUFE III – BEHERBERGUNGSIMMOBILIEN: WETTBEWERBSANALYSE

Betriebsintensität (Betriebe je 1.000 EW) 2014-2020



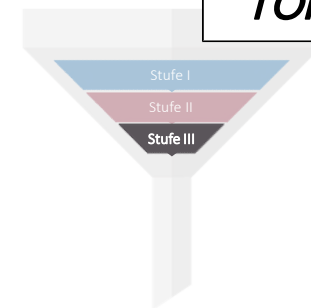
Bettenintensität (Betten je 1.000 EW) 2014-2020



Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz; inkl. Kleinbetriebe (Privatquartiere und gewerbliche Kleinbetriebe) mit < 10 Betten

Die Betriebsanzahl ist gemessen an der Bevölkerungszahl in Bad Kreuznach überdurchschnittlich und seit etwa 2017 stabil. Zu berücksichtigen ist, dass in der Statistik auch Kleinbetriebe mit weniger als 10 Betten enthalten sind. Die Bettenkapazitäten sind jedoch deutlich rückläufig.





STUFE III – BEHERBERGUNGSIIMMOBILIEN: WETTBEWERBSANALYSE

Beherbergungsbetriebe in Bad Kreuznach*

Segment	Einrichtung	Adresse	Klassifizierung
Hotel	Leonardo Hotel	Otto-Meffert-Straße 1	4 Sterne
Hotel	Der Quellenhof	Nachtigallenweg 2	4 Sterne
Hotel	Hotel Fürstenhof	Kurhausstraße 20	4 Sterne
Hotel	Hotel Engel im Salinental	Heinrich-Held-Straße 10	3 Sterne
Hotel	Hotel Caravelle	Weinkauffstraße 1	3 Sterne
Hotel	Landhotel Kauzenberg	Auf dem Kauzenberg 1	3 Sterne
Hotel	BC Hotel Bad Kreuznach	Mühlenstraße 10	3 Sterne
Hotel	Land-gut-Hotel Burgblick	Schlossgartenstraße 33	3 Sterne
Hotel	Hotel Krone	Berliner Str. 73-75	k. A.
Hotel	Hotel Naheschlößchen	Berliner Str. 69	k. A.
Hotel	PK Parkhotel Kurhaus	Kurhausstraße 28	k. A.
Hotel	Weinhotel Schneider	Gartenweg 2	k. A.
Hotel	Hotel Michel Mort	Eiermarkt 9	k. A.
Hotel garni	Hotel Ebernburger Hof	Triftstraße 1	k. A.
Hotel garni	Hotel am Goetheplatz	Kurhausstraße 9	k. A.
Hotel garni	Hotel Figo	Frankfurter Str. 4	k. A.

* ohne Gasthöfe und Pensionen

Hotellerbetten je 1.000 EW	
Landkreis Bad Kreuznach	19,6
Land RP	23,6

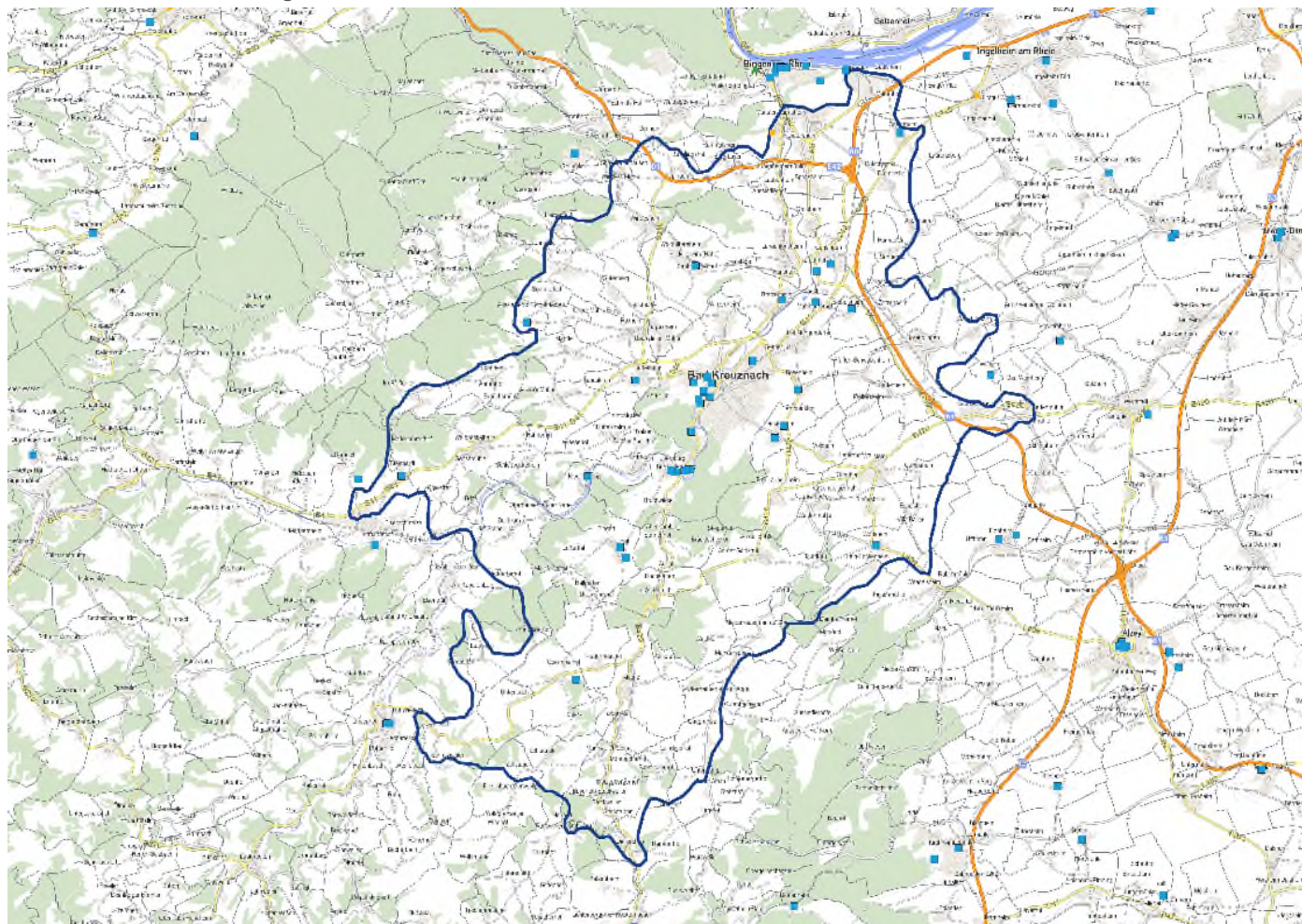
Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz, inkl. Gasthöfe, Pensionen

In Bad Kreuznach ist die Hotellandschaft relativ divers mit überwiegend kleineren Betrieben. Die Bettendichte im Landkreis ist als unterdurchschnittlich zu bewerten. Das relativ neue Segment Serviced Apartments ist in der gesamten Region kaum vorhanden.



STUFE III – BEHERBERGUNGSMOBILIEN: WETTBEWERBSANALYSE

Wettbewerbsituation in der Region



- Hotellerie
- Serviced Apartments
- ⬡ 30 Min. Fahrradius

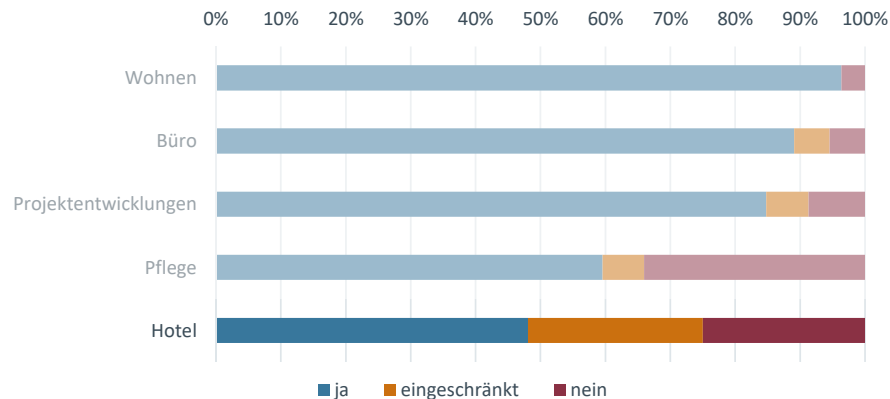
Quelle: Kartengrundlage GfK Geomarketing, GMA Bearbeitung 2022



GMA

STUFE III – BEHERBERGUNGSIMMOBILIEN: INVESTMENTTRENDS

Finanzierungsschwerpunkte: Von 55 Kreditinstituten finanzieren ...



Quelle: GMA - eigene Darstellung 2022 auf Grundlage von Immobilienzeitung

Anlagefokus bei Gesundheits- und Pflegeimmobilien

- ① Hotels garnis (Budget-Hotels)
- ② Serviced Apartments
- ③ Ferienhotels

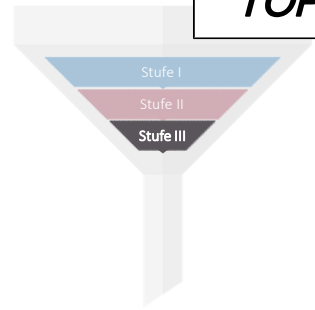
Einschätzung Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2022

„Der Hotelinvestmentmarkt hat sich erwartungsgemäß auch 2021 nicht erholt. Hier verharre das Transaktionsgeschehen mit einem Volumen von rund 2,1 Mrd. Euro in etwa auf dem bereits sehr niedrigen Vorjahresniveau.“

„Zwar gewannen Ferienhotels wegen ihrer Resilienz an Aufmerksamkeit, dennoch zögern Investoren beim Kauf, da Ferienhotels im Betrieb und in der Drittverwendung oftmals komplexer als Stadthotels sind. Dort, wo sich Käufer und Verkäufer finden, sind Preisabschläge die Regel.“

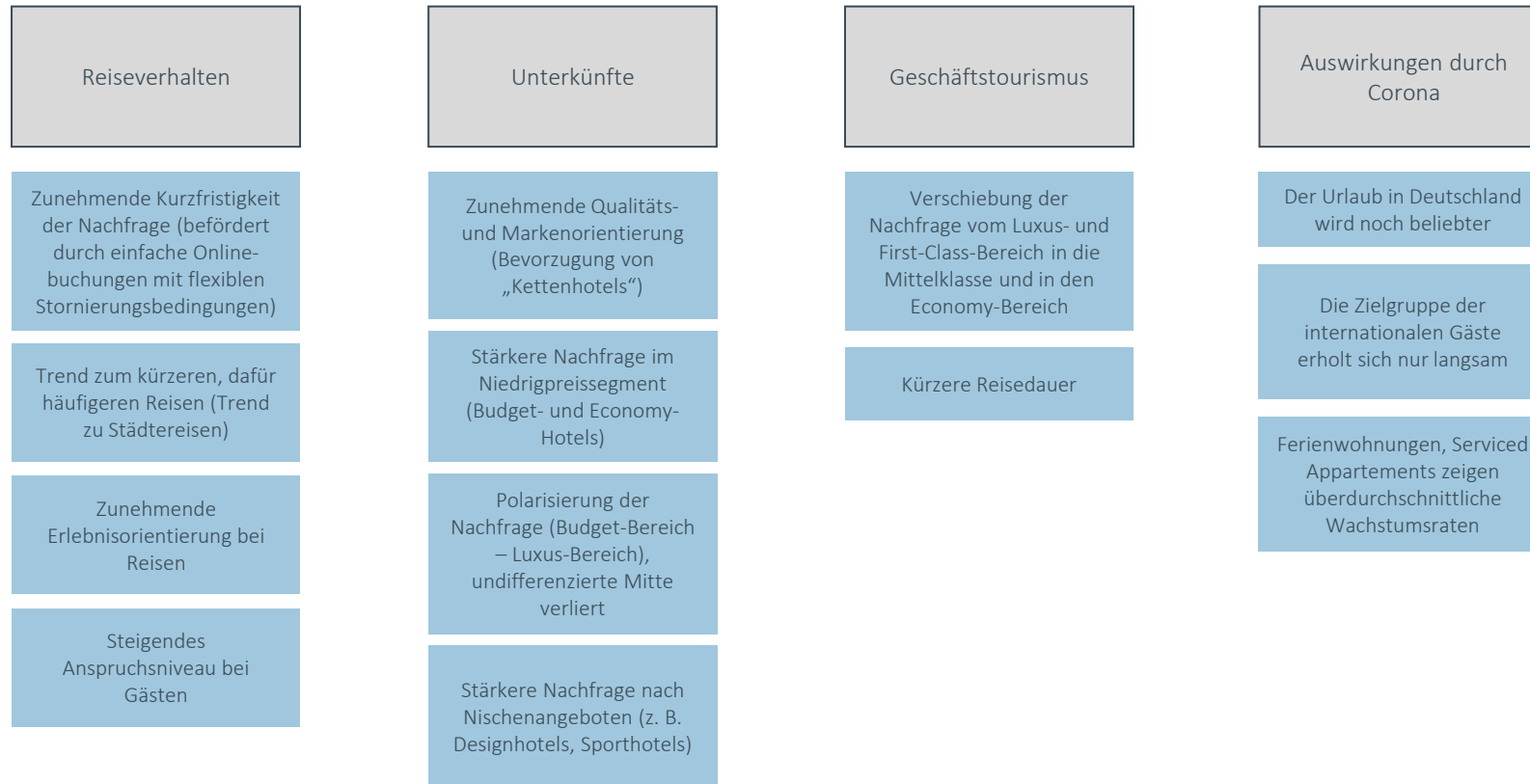
„Es wird verstärkt nach innovativen Hotelkonzepten Ausschau gehalten, hinter denen erfahrene Betreibergesellschaften stehen.“

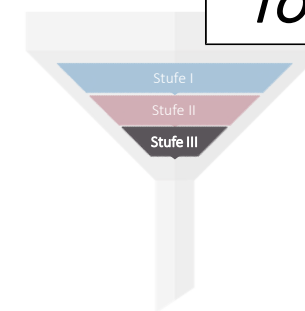
„Die Hotelimmobilie bleibt eine für Investoren interessante und im Vergleich zu Büro- und Wohnimmobilien renditestarke Assetklasse, wenn die wesentlichen Rahmenparameter stimmen. Ein wesentlicher Parameter in diesem Zusammenhang ist die Pacht.“



STUFE III – BEHERBERGUNGSIMMOBILIEN: MARKTENTWICKLUNGEN UND TRENDS

Entwicklungen und Trends der Nachfrageseite

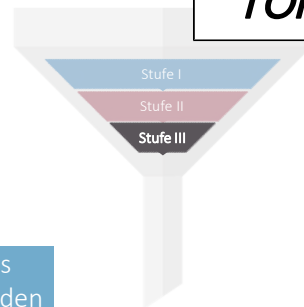




STUFE III – BEHERBERGUNGSIMMOBILIEN: MARKTENTWICKLUNGEN UND TRENDS

Entwicklungen und Trends der Angebotsseite

Strukturwandel und Marktbereinigung	Diversifikation und Marktdifferenzierung	Auswirkungen von Corona
<p>Fortschreitende Konzentration und Marktbereinigung, Expansion von Hotelketten und Hotelkooperationen, Bildung von Allianzen und Joint Ventures.</p>	<p>Verstärkte Bestrebungen der Business-Hotellerie, zwecks Diversifikation in die Ferienhotellerie zu drängen</p>	<p>Die Ferienhotellerie (touristisches Reisen) wird sich schneller erholen als der Gesamtmarkt</p>
<p>Größere Betriebe (Mindestgröße vieler Betreiberketten 80-100 Zimmer, i. d. R. werden 120 Zimmer und mehr angestrebt)</p>	<p>Zunehmende Marktdifferenzierung mit mehr Nischen (z. B. Designhotels, Sporthotels)</p>	<p>Das Segment der Geschäftsreisen erholt sich langsamer; insbesondere Messe-, Kongress- und Tagungshotels (MICE) werden an Bedeutung verlieren</p>
<p>Sinkender Anteil investimentrelevanter Objekte: Das Investoreninteresse richtete sich vor der Corona-Pandemie fast ausschließlich auf Betriebe mit min. 100 Zimmern, die der Markenhotellerie angehören und an Standorten mit hohem touristischen Aufkommen gelegen sind. Das Investmentraster wird nun nochmals kleiner.</p>	<p>Trend "Longstay": Aparthotels und Boardinghouses mit Selbstversorgungsmöglichkeiten verzeichneten vor der Corona-Pandemie ein starkes Wachstum. Durch Corona wird sich das Angebotskonzept noch stärker von „Shortstay“ in Richtung „Longstay“ bewegen, um eine breitere und damit diversifizierte Kundengruppe ansprechen zu können. Dies gilt insbesondere für Märkte mit Wohnraumangel.</p>	<p>Klein- und Privatbetriebe werden beschleunigt aus dem Markt treten</p>
<p>Internetbuchungsportale bedeutendster Buchungskanal mit zunehmender Marktmacht</p>	<p>Konkurrenz durch Homesharing: Unterkünfte von Privatanbietern sind eine Alternative zur Übernachtung im Hotel (v. a. Budget- und Economy-Hotels) und haben sich gerade bei jüngeren Städtereisenden etabliert und erfuhren in den letzten Jahren ein starkes Wachstum.</p>	



STUFE III – BEHERBERGUNGSIMMOBILIEN: OBJEKT- UND STANDORTANFORDERUNGEN



Ferienhotels - Objektanforderungen

Größe	> 100 Zimmer	bis 100 Zimmer
Konzept	Konzeption dem Standort entsprechend, aber hoher Standardisierungsgrad	Einbindung in Marketingstrategie der Region, individuelles Konzept; Kooperationen
Zimmer	vollmöbliert; Doppelzimmer	größere Zimmer (ab 60 m ² BGF); Balkone
Gebäude	TG; drittverwendungsfähig	Außenbereiche (u. a. Terrasse); architektonischer Anspruch
Betrieb, Services	professioneller Betreiber; Roomservice, 24h Rezeption, Restaurant, Bar	min. ein Restaurant und min. eine Bar, Wellnessbereich; mehrsprachiges Personal

Ferienhotels - Standortanforderungen

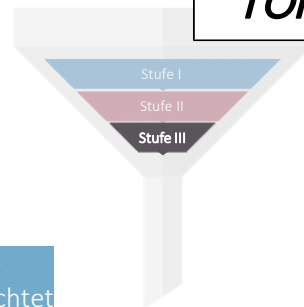
- attraktive naturräumliche Mikrolage
- bekannte Tourismusregion
- touristische Infrastruktur
- ruhiges Umfeld
- gute überregionale, individualverkehrliche Erreichbarkeit
- ausreichendes Fachkräftepotenzial in Region

Ein wirtschaftlicher Betrieb von Hotels korreliert häufig mit einer ausreichenden Größe, insbesondere im Economy- und Budget-Segment, da ein entsprechender Umschlag an Übernachtungsgästen erforderlich ist. Im Upper Class- und Luxus-Segment sind auch geringere Größen wirtschaftlich realisierbar, bei entsprechend höheren Ansprüchen an Ausstattung und Standort, die jeweils Alleinstellungsmerkmale erfordern.

Aufgrund der attraktiven Mikrolage und der architektonischen Besonderheit des Kurmittelhauses werden vor diesem Hintergrund die Objekt- und Standortanforderungen v. a. durch ein Ferienhotel im hochwertigen Segment erfüllt. Besondere Bedeutung kommt hierbei der Betreiberqualität zu.

Upper-Class- / Luxus-Segment (4 - 5 Sterne)





STUFE III – BEHERBERGUNGSSIMMOBILIEN: OBJEKT- UND STANDORTANFORDERUNGEN



Serviced Apartments – Objektanforderungen

Größe	Aparthotel: > 100 Einheiten Boardinghouse: rd. 50 Einheiten
Konzept	Aparthotel: von Shortstay bis Longstay, standardisiert Boardinghouse: Fokus auf Longstay, eher individuell
Einheiten	gute Schalldämmung, hohe Funktionalität Aparthotel: vollmöbliert mit Kitchenette Boardinghouse: vollmöbliert mit Küchenzeile, flexible Größen, Balkon
Gebäude	TG; drittverwendungsfähig; ggf. Co-Working-Bereich
Betrieb, Service	Aparthotel: hotelähnliche Services, Rezeption Boardinghouse: eingeschränkte Services (ggf. über externe Anbieter), i. d. R. keine Rezeption

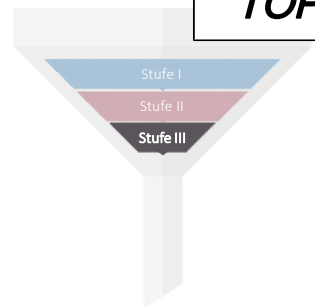
Serviced Apartments – Standortanforderungen

- Erreichbarkeit ÖPNV
- urbanes Umfeld / zentrale Lage
- Versorgungsinfrastruktur,
Freizeitinfrastruktur im Umfeld

Serviced Apartments sind auf längere Aufenthaltsdauern als Hotels ausgerichtet und richten sich v. a. an Geschäftsreisende. Die Zahl an Freizeitgästen, die insbesondere die Selbstversorgungsmöglichkeit schätzen, ist jedoch stark zunehmend.

Vor diesem Hintergrund sind die Standortanforderungen eines vorzugsweise urbanen Umfelds oder auch eines angespannten Wohnungsmarktes (temporäres Wohnen) nicht erfüllt. Zudem würden die erforderliche Größe und der Standardisierungsgrad nur mit einem Neubau erfüllt werden können, wobei hier ebenfalls Standortrestriktionen hinsichtlich der Grundstücksgröße zu sehen wären.





STUFE III – BEHERBERGUNGSSIMMOBILIEN: FAZIT

Bewertung der Nutzungssegmente anhand der „Eignungs-Ampel“

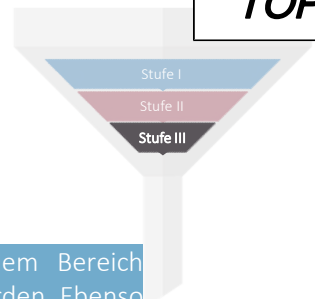


Das Segment Ferienhotellerie wird innerhalb des Beherbergungsgewerbes als vergleichsweise resilient gegenüber den Corona-Pandemie-Auswirkungen wahrgenommen. In touristisch attraktiven Regionen in Deutschland ist davon auszugehen, dass zukünftig insbesondere von innerdeutschen Urlaubsreisen profitiert werden kann. Die spezifischere Zielgruppenorientierung des Segments Serviced Apartments ist dabei etwas weniger mit den Standortrahmenbedingungen kompatibel, wenngleich dieser Sektor z. Z. deutlich wächst.

Wettbewerbslich ist in diesen beiden Segmenten entsprechend ein geringes Angebot vorhanden. Die Hotellerie ist dagegen in der Kurstadt Bad Kreuznach auch historisch bedingt mit einem breiteren Angebot vertreten. Jedoch sind hochwertige Angebote im 4 Sterne-Bereich gering, im 5 Sterne-Bereich ist kein Anbieter vertreten. Teilweise sind Investitionsstaus zu erkennen.

Der Investmenttrend ist stark durch die Corona-Auswirkungen überlagert, sodass insbesondere die auf längere Aufenthaltsdauern ausgerichteten Serviced Apartments an Investorengunst gewonnen haben. Jedoch sind auch Ferienhotels bei günstigen Rahmenbedingungen (v. a. Betreiber und Pacht) gefragt.

Mit Blick auf die Objekt- und Standortanforderungen sind insbesondere Serviced Apartments, die ein eher urbanes Umfeld benötigen, etwas weniger geeignet. Auch werden Serviced Apartments den Objekteigenschaften des Kurmittelhauses nicht voll gerecht. Dagegen erfüllen Ferienhotels wesentliche Kriterien. Aufgrund der hochwertigen Lage und der Repräsentativität des Kurmittelhauses ist eine angemessene Nutzung insbesondere für das gehobene bzw. Luxus-Segment (4 Sterne plus) zu sehen, für das in der gesamten Region kaum bzw. kein Angebot besteht.



STUFE III – DETAILPRÜFUNG NUTZUNGSSEGMENTE: FAZIT

Rang	Bereich	Segment	Eignung
1	Gesundheit & Pflege	Betreutes Wohnen (Seniorenresidenz)	1,3
2	Hotel & Beherbergung	Ferienhotel (hochklassig)	1,5
3	Gesundheit & Pflege	Pflegecampus	1,6
4	Gesundheit & Pflege	Pflegeheim	1,8
5	Hotel & Beherbergung	Serviced Apartments	1,9
6	Gesundheit & Pflege	Ärztehaus	2,3

In der Gesamtbewertung können v. a. Nutzungen aus dem Bereich Gesundheit & Pflege als sehr gut bis gut geeignet bewertet werden. Ebenso ist eine Hotelnutzung im Feriensegment gut geeignet.

Aufgrund der attraktiven naturräumlichen Mikrolage und der architektonischen und repräsentativen Wirkung des Kurmittelhauses sind jeweils premiumorientierte Betreiberkonzepte als besonders adäquat für sowohl Standort als auch Objekt zu empfehlen. Somit können zum einen eine **Seniorenresidenz** im Segment des Betreuten Wohnens, zum anderen ein **hochklassiges Ferienhotel** empfohlen werden.

Beide Nutzungen können ihr Marketing auf der kurhistorischen Bedeutung und das Umfeld des Kurparks aufsetzen und in die Nutzung auch Gäste bzw. Bewohner einbeziehen (z. B. im gastronomischen Angebot).

Pflegerische Nutzungen können zudem das am Standort Bad Münster vorhandene Cluster im Pflege- und Gesundheitsbereich und die (kur)medizinische Kompetenz nutzen und selbst ergänzen, sodass daraus insgesamt ein Markenkern für den Standort Bad Münster entstehen kann.



VI

Auswirkungs- und Abhängigkeitsanalyse

AUSWIRKUNGS- UND ABHÄNGIGKEITSANALYSE

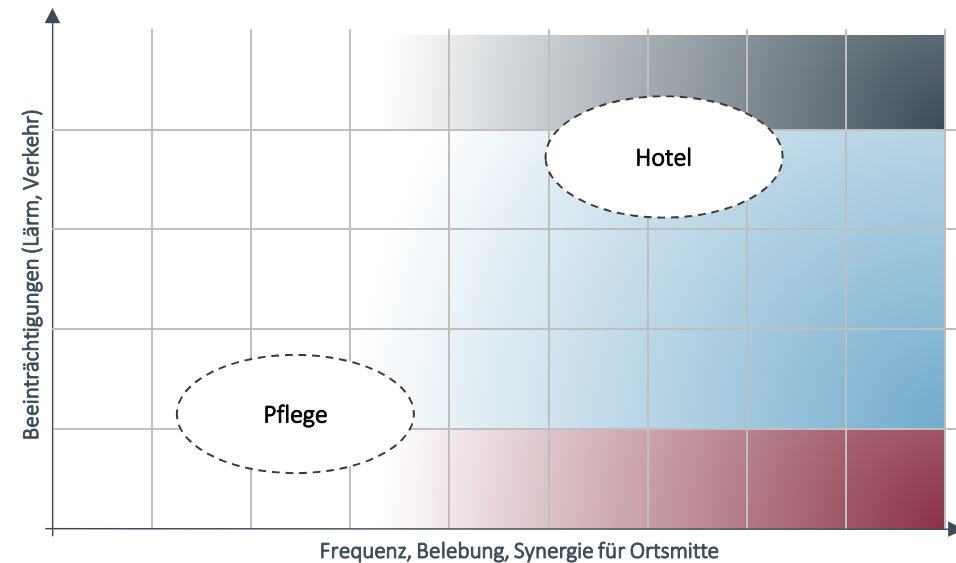
Die Auswirkungs- und Abhängigkeitsanalyse stellt die Hauptnutzungen Gesundheit & Pflege sowie Hotel & Beherbergung im Hinblick auf die zu erwartenden Effekte in verschiedenen Bereichen gegenüber und bewertet diese.

Wirkungsbereich	Effekt auf	Gesundheit & Pflege	Hotel & Beherbergung
Städtebau	Ortsbild	ortsbildprägend mit lokaler Wirkung	ortsbildprägend mit Außenwirkung
	zentraler Versorgungsbereich	keine zentrenbildende Funktion	zentrenbildend mit öffentlichem Bereich (z. B. Restaurant, Café)
	Baugestaltung	Kurmittelhaus hat funktional nur untergeordnete Bedeutung	Kurmittelhaus zentraler Gebäudebestandteil, Erhalt des repräsentativen Charakters
Infrastruktur & Verkehr	infrastrukturelle Ausstattung	Ergänzung der sozialen Infrastruktur	Ausbau der touristischen Infrastruktur
	Verkehr	erhöht, geringerer Effekt auf MIV, auch ÖPNV-Nutzung	erhöht, v. a. MIV, Spitzen an Wochenenden
Umwelt & Natur	Umwelt (Emissionen)	eher gering	An-/Abreiseverkehr, ggf. Veranstaltungen
	Naturhaushalt	eher gering (v. a. bei Betreutem Wohnen)	hoher Energieverbrauch
lokales Gewerbe	Wettbewerber	gering, da regionales Einzugsgebiet und derzeit Angebotslücke gesamtstädtisch eher Angebotsergänzung	v. a. bei Hotel im oberen Segment gesamtstädtisch eher neues Angebot
	Synergien	v. a. Dienstleister wie (Gebäude-) Reinigung, Wäscherei, therapeutische Dienstleistungen	Regionale Lebensmittelproduzenten, Winzer
	Frequenz für Ortsmitte	gering bei Betreutem Wohnen vereinzelt auf Grundversorgungsangebote und Gastronomie gerichtet	tendenziell hoch v. a. auf Gastronomie gerichtet
	Clusterbildung	Clusterbildung durch Geriatriische Klinik, (kur)medizinische Angebote	kein ausgeprägtes Cluster vorhanden
Ausgaben	Kosten	ggf. bei Einführung Pflegewohngeld (bei Pflegeheim)	-
	Folgeinvestitionen / begleitende Investitionen	städtebauliche Aufwertung Kurpark I + II Barrierefreiheit von Wegen Verbesserung verkehrliche Erschließung (Kapitän-Lorenz-Ufer / Tiefgarage Goetheplatz)	städtebauliche Aufwertung Kurpark I + II Stadtmarketing, Tourismusförderung Verbesserung verkehrliche Erschließung (Kapitän-Lorenz-Ufer / Tiefgarage Goetheplatz)
Einnahmen	Beschäftigung	bis rd. 0,4 Beschäftigte je Pflegeplatz (geringer bei Betreutem Wohnen)	rd. 0,4 Beschäftigte je Zimmer
	Steuer	eher aus Einkommensteuer	aus Gewerbesteuer
	Wertschöpfung Multiplikator Die eigene Wertschöpfung löst das x-fache an gesamtwirtschaftlicher Wertschöpfung aus; Quellen: BMWK (für stationäre Pflege), IW Consult (für Gastgewerbe)	rd. 1,8 v. a. durch laufenden Betrieb (Beschäftigte, Dienstleister; bei Betreutem Wohnen auch durch Ausgaben von Bewohnern)	rd. 1,9 v. a. durch Reisende (Ausgaben vor Ort, Mundpropaganda), Beschäftigte, Dienstleister

AUSWIRKUNGS- UND ABHÄNGIGKEITSANALYSE

Bei der Bewertung von Auswirkungen und Abhängigkeiten der beiden Nutzungsbereiche zeigt sich ein grundsätzlich **diametrales Verhältnis**. Während eine Hotelnutzung höhere impulsgebende und frequenzbringende Effekte auslöst, aber auch höhere Störwirkung entfaltet, ist eine Pflegeeinrichtung autarker mit weniger Ausstrahlungseffekten, sodass davon weniger Impulse, aber auch weniger Störwirkungen ausgehen.

- Die Wirkungen in städtebaulicher Sicht und aus Sicht des lokalen Gewerbes sind für ein gehobenes Hotel positiv zu bewerten. Das Kurmittelhaus mit seiner einzigartigen Architektur kann adäquat in Wert gesetzt werden, das lokale Gewerbe kann von betrieblichen Verflechtungen des Hotels sowie von Reisenden profitieren. Die Wertschöpfungseffekte sowie die Beschäftigungseffekte sind bei einer Hotelnutzung tendenziell höher einzuordnen als bei einer Pflegenutzung.
- Eine Nutzung aus dem Pflegebereich, insbesondere das Betreute Wohnen, ist dagegen mit deutlich geringeren Emissionen, insbesondere Verkehr verbunden. Der Individualverkehr ist in Frequenz und Menge deutlich geringer.



VII Voraussetzungen für Verkauf und Development



VORAUSSETZUNGEN FÜR VERKAUF UND DEVELOPMENT

Ein erfolgreicher Verkauf und eine umsetzbare Projektentwicklung des Kurmittelhaus-Areals setzen mehrere Maßnahmen und Vorbereitungen voraus, die hinsichtlich der Bedeutung und Priorisierung unterschiedlich bewertet werden können.

Voraussetzung	Maßnahmen	Priorität
Verkauf Kurmittelhaus nur in Verbindung mit Freifläche des ehemaligen Hallenbads	Auf der Potenzialfläche kann eine Hauptnutzung nach den Erfordernissen des Investors realisiert werden. Das Kurmittelhaus kann für eine Nebennutzung (um)genutzt werden, ist jedoch aufgrund der denkmalrechtlichen Restriktionen für eine wirtschaftliche Hauptnutzung nicht ausreichend.	zwingend
Erfahrener Investor	Der Investor bzw. Projektentwickler sollte Erfahrungen mit Development (Neubau) und Redevelopment (Bestand) aufweisen. Im Gegensatz zum Refurbishment oder einer Revitalisierung ergibt sich ein sehr hoher Investitionsaufwand, da das Kurmittelhaus einer neuen Nutzung zwecks neuer wirtschaftlicher Verwertung zugeführt werden muss. Das Kosten- und Terminrisiko ist deutlich höher, Denkmalschutz ist zu beachten.	hoch
Einhaltung der Vorgaben des Denkmalschutzes	Möglichkeiten des Eingriffs und Restriktionen sollten proaktiv durch die Kommune in Erfahrung gebracht und kommuniziert werden. Die ergänzende Nutzbarkeit der Gradierwerkfläche Ost sollte geprüft werden.	hoch
Weitere Informationen für Investoren	Ergänzende Informationen über Fördermittel, Denkmalschutz-AfA oder weitere Incentives für Investoren sollten zusammengestellt werden.	optional
Bewertung von Bebauungs-/Nutzungskonzepten (Städtebaulicher Wettbewerb / Investorenauswahlverfahren)	Berücksichtigung finden sollte hierbei die Einbindung des Kurparks I+II, der Gradierwerke (Denkmalschutz), ein Rückbau von Kurpavillon und Toilettenanlage sowie sonstige Limitationen (Hochwasser, verkehrliche Erschließung etc.). Mit der Immobilie Kurmittelhaus sollte ein nachhaltiges Engagement verbunden sein, d. h. keine Entwicklung und Weiterverkauf, sondern Investor/Entwickler sollte idealerweise auch Betreiber sein.	hoch
Rechtliche Bedingungen	Für Gestaltungsmöglichkeiten im Rahmen von städtebaulichen Verträgen sollte ggf. eine Rechtsberatung hinzugezogen werden. Ggf. laufende bzw. noch bestehende Mietverträge im Kurmittelhaus sollten aufgelöst werden.	empfehlenswert
Politische Meinungsbildung / Kommunikation	Um politisch notwendige Beschlüsse herbeiführen zu können, sollte der Meinungsbildungsprozess durch geeignete Informations- und Beteiligungsformate begleitet werden.	hoch

VORAUSSETZUNGEN FÜR VERKAUF UND DEVELOPMENT

Zentrale Herausforderungen beim geplanten Verkauf und der Entwicklung und Umnutzung des Kurmittelhaus-Areals liegen im **Denkmalschutz** des Objekts begründet und haben Auswirkungen auf die wirtschaftliche Nutzung und die bautechnische Umnutzung.

- Ohne einen Verbund des Kurmittelhauses mit der Freifläche des ehemaligen Hallenbads ist eine wirtschaftliche Nachnutzung des denkmalgeschützten Kurmittelhauses nicht möglich. Die Grundrissgestaltung und die Restriktionen für einen baulichen Eingriff lassen im Kurmittelhaus lediglich eine ergänzende bzw. untergeordnete Nutzung zu, während eine Hauptnutzung nach heutigen Betreiber- und Nutzeranforderungen nur auf der nördlich angrenzenden Freifläche als Neubau realisiert werden kann.
- Aufgrund der Denkmalanforderungen und der damit verbundenen Kosten im Redevelopment sowie der laufenden Instandhaltung sind Investoren mit Erfahrungen im Denkmalschutz zu bevorzugen, die zudem bereit sind, das Projekt im Bestand zu halten, um ein entsprechend langfristiges Engagement zu gewährleisten. Im Gegenzug sind durch die Stadt unterstützende und vorbereitende Maßnahmen zu ergreifen, um wesentliche Anforderungen von Investoren zu abzusichern.
- In diesem Zusammenhang kommt einer entsprechenden politischen Meinungsbildung eine zentrale Rolle zu, um Mehrheiten für einen Verkauf und eine Entwicklung des Kurmittelhaus-Areals zu bilden sowie Chancen und Konsequenzen eines Verkaufs oder eines Nicht-Verkaufs abzuwägen.

Blick auf Kapitän-Lorenz-Ufer



Potenzialfläche mit Blick auf „Rheingrafenstein“



VORAUSSETZUNGEN FÜR VERKAUF UND DEVELOPMENT

Denkmalschutz und verkehrliche Erschließung



- Denkmalschutz Fläche
- Denkmalschutz Gebäude
- Erschließung (Pkw)
- Nur fußläufig begehbar

Quelle: Kartengrundlage @OpenStreetMap-Mitwirkende, GMA Bearbeitung 2022 - eigene Darstellung

VIII

Zusammenfassung und Empfehlungen

ZUSAMMENFASSUNG UND EMPFEHLUNGEN

Der Kurbetrieb mit u. a. dem Kurmittelhaus stellte die Hauptnutzung in Bad Münster am Stein-Ebernburg dar. Damit verbunden war ein hohes Besucheraufkommen, von dem weitere Betriebe profitieren konnten. Nun soll auf Grundlage der marktseitigen Rahmenbedingungen und der baulichen Voraussetzungen eine adäquate Nachnutzung für das Kurmittelhaus etabliert werden, die insbesondere drei Eigenschaften erfüllen sollte:

- // Die Folgenutzung soll zur **Profilierung des Standortes** Bad Münster am Stein-Ebernburg beitragen.
- // Die Folgenutzung soll **Frequenz generieren**, von der das lokale Gewerbe profitieren kann.
- // Die Folgenutzung soll **marktgängig und vermarktungsfähig** sein, d. h. sie muss Anforderungsprofile von Investoren erfüllen.

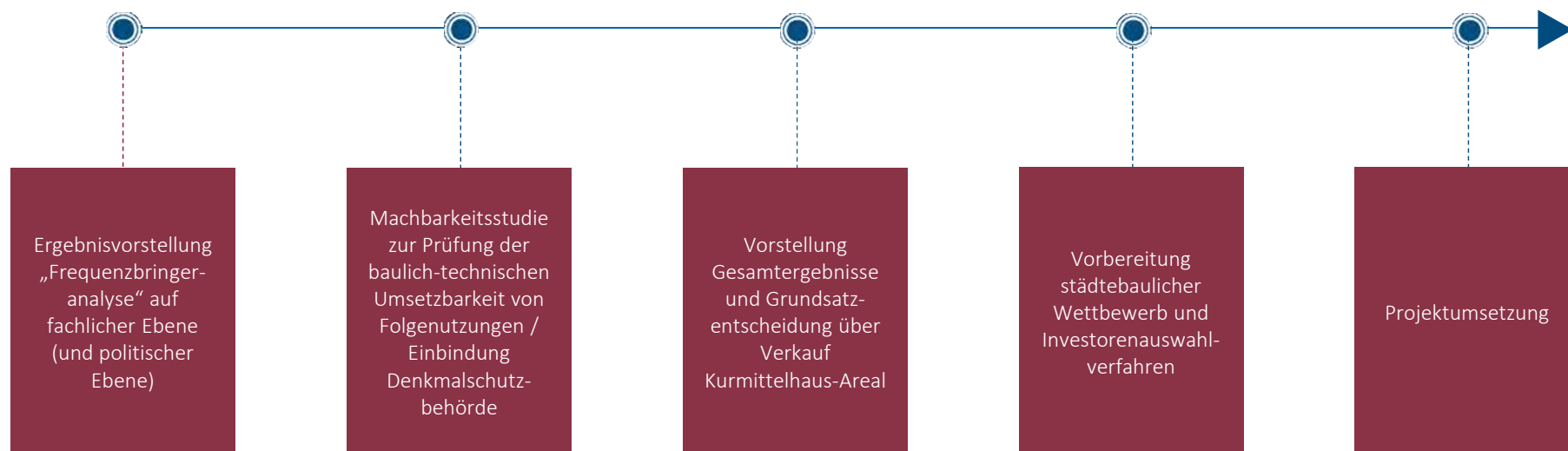
Eine abgestufte Prüfung hat gezeigt, dass Hotel- und Beherbergungsnutzungen sowie Gesundheits- bzw. Pflegenutzungen die besten Voraussetzungen für eine Folgenutzung aufweisen. Besonders geeignet sind auf Grundlage von Nachfrage, Angebot und Potenzial die Nutzungssegmente Betreutes Wohnen, Ferienhotel, Pflegecampus und Pflegeheim.

- // Aufgrund der attraktiven naturräumlichen Mikrolage und der architektonischen und repräsentativen Wirkung des Kurmittelhauses sind jeweils premiumorientierte Betreiberkonzepte als besonders adäquat für sowohl Standort als auch Objekt zu empfehlen. Somit können v. a. eine **Seniorenresidenz** im Segment des Betreuten Wohnens oder ein **hochklassiges Ferienhotel** empfohlen werden. Beide Nutzungen könnten zu einer **Standortprofilierung** beitragen, wobei jeweils unterschiedliche Infrastrukturbereiche ergänzt werden – die Pflegeinfrastruktur durch eine Seniorenresidenz, die touristische Infrastruktur durch ein gehobenes Ferienhotel.
- // Eine Entscheidung für eine konkrete Folgenutzung sollte neben der Machbarkeitsstudie, die die bauliche Realisierbarkeit der Nutzungen untersucht, insbesondere mit den langfristigen Zielsetzungen der Stadtentwicklung abgeglichen werden. In diesem Zusammenhang hat die Auswirkungs- und Abhängigkeitsanalyse gezeigt, dass keine Folgenutzung alle Anforderungen vollständig erfüllen kann, sondern insbesondere ein **Interessenskonflikt aus frequenzbringenden Impulsen auf der einen Seite und potenziellen Störwirkungen auf der anderen Seite** besteht.
- // Als **vermarktungsfähig sind beide empfohlenen Nutzungssegmente** zu bewerten, wobei beide Nutzungen einen professionellen Betreiber erfordern, um einen langfristig wirtschaftlichen Betrieb sicherzustellen. In diesem Zusammenhang ist hervorzuheben, dass ein Verkauf und eine Entwicklung des Kurmittelhauses **nur im Verbund mit der Freifläche des ehemaligen Hallenbads** erfolgsversprechend erscheint.

ZUSAMMENFASSUNG UND EMPFEHLUNGEN

Vor diesem Hintergrund kommt einem städtebaulichen Wettbewerb und Investorenauswahlverfahren eine wesentliche Rolle zu. Zuvor sind jedoch noch weitere Schritte vorzubereiten, die insbesondere die sich an die „Frequenzbringeranalyse“ anknüpfende Machbarkeitsstudie umfassen sowie die politische Gremienarbeit und Meinungsbildung.

Die **folgenden Schritte** können folgendermaßen zusammengefasst werden:





Im Auftrag :

Stadt Bad Kreuznach
Viktoriastraße 15
55543 Bad Kreuznach



Erstellt durch:

Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH
Hohenzollernstraße 14
71638 Ludwigsburg



Telefon 07141 9360 – 0
per Mail info@gma.biz