

# Pflegeimmobilien

## Chancen und Risiken

Für die institutionellen Anleger sind Pflegeimmobilien nur ein Nischensegment – fehlende Markttransparenz, kaum nachvollziehbare Interventionen des Gesetzgebers auf Bundes- wie Landesebene sowie der Trend zum Teilvertrieb an Privatanleger machen ihre Investments kompliziert. Beim Heuer-Dialog wurde klar: Man muss sich schon sehr gut auskennen, um auf Dauer erfolgreich zu sein.

Die Prognose klingt ja so einfach und nachvollziehbar wie in kaum einer anderen Asset-Klasse: Bis 2030 werden 1,2 Millionen belegbare stationäre Pflegeplätze erforderlich sein - deutlich mehr als 400.000 zusätzlich zum aktuellen Stand. Trotzdem bricht bei interessierten Investoren kein Jubel aus. Pflegeimmobilien unterliegen bekanntlich einer Vielzahl an Auflagen und Richtlinien, die Politik in Bund und Ländern zeigt eine besondere Kreativität, den Marktakteuren das Leben schwieriger zu machen. Wie sich Risiken und Rendite in ein gesundes Verhältnis bringen lassen, war beim jüngsten Heuer-Fachdialog „Marktplatz Pflegeimmobilien“ das zentrale Thema.

### Bedarf analysiert

Zunächst stellte **Jan-Hendrik Jessen**, Pflegemarktexperte und Senior Fund Manager bei **Patrizia**, seine Erwartungen zur kommenden Nachfragesituation vor. In Großstädten und bevölkerungsreichen Regionen im Norden und Westen sieht er absolut den größten Bedarf an weiteren stationären Pflegeplätzen bis 2030 entstehen, konkret: Berlin mehr als 20.000, Hamburg über 6500 und die Region Hannover mit über 5500 Plätzen. Auch in einigen ländlichen Kreisen zeichnet sich trotz aktuell hoher

Auslastung ein überdurchschnittlicher weiterer Bedarf ab, wie z.B. in Mecklenburg-Vorpommern. Nur: Ein insbesondere dort zu erwartenden wachsender Fachkräftemangel lässt eine Investition aber zum großen Ri-



**Stefan Klingsöhr** (oben): „Neubau schlägt Altbau!“ **Jan-Hendrik Jessen**: „Wir können heute schon Wohn-Pflege-Modelle realisieren.“

siko werden. Nach einem von **Patrizia** entwickelten Attraktivitäts-Atlas sieht **Jessen** die aussichtsreichsten Investments in Pflegeimmobilien schwerpunktmäßig in der nördlichen Hälfte Deutschlands sowie Baden-Württemberg und in der Metropolregion München.

### Wohn-Pflege-Modell realisieren

Sein Fazit: Er sieht weiterhin attraktive Investmentchancen in einem wachsenden Marktsegment. Aufgrund des steigenden Bedarfs werde das Pflegesystem nicht ohne die Beteiligung privaten Kapitals auskommen. Investoren selbst sollten ihre Ankaufskriterien flexibel halten und für neue Modelle öffnen, z.B. für Quartierskonzepte, Wohn-Pflege-Modelle, Betreutes Wohnen, Core- und Value Add-Objekte.

Da die **Patrizia** sowohl im Wohn- wie im Pflegesegment aktiv ist, wird **Jan-Hendrik Jessen** im Rahmen der nächsten **AltenheimEXPO** die Möglichkeiten darstellen, wie neue Wohn-Pflege-Modelle heute schon mit Fonds realisiert werden können.

Auch die **Klingsöhr Unternehmensgruppe** aus Berlin ist in unterschiedlichen Marktsegmenten aktiv. Sie entwickelt, realisiert und managt Projekte in den Segmenten Seniorenimmobilien, Wohnen und Gewerbe. Statt den Markt mühsam

## Konferenz >>

nach geeigneten Bestands-häusern zu sichten und risikoreich zu investieren, bevorzugt Geschäftsführer **Stefan Klingsöhr** gleich Neubauten: „Klar ist: Neubau schlägt Altbau!“. Er stellte beim diesjährigen Fachdialog eine neue Kooperation vor, um zügiger als bisher bedarfsgerechte neue Pflegeimmobilien ans Netz zu bringen. Klingsöhr sieht sich an der Schnittstelle von Investor und Betreiber und ist zuständig für die Projektentwicklung, Finanzierungspartner **Hamburg Trust** will in diesem Zusammenhang passgenaue Fonds platzieren. „Unsere Partner sind derzeit im institutionellen Markt unterwegs, um das Produkt bekannt zu machen und Mittel einzuwerben“, so Klingsöhr beim Dialog. In den nächsten fünf Jahren sollen bundesweit gemeinsam rund 10 Pfl-



**v.l.n.r.: Frank Löwentraut (Aetas Consult), Rolf Specht (Residenz-Gruppe Bremen), Dr. Hermann Wüstefeld (Deutsche Asset & Wealth Management) diskutierten die Vertriebsoption „Teileigentum“.**

geeinrichtungen realisiert werden. Wirtschaftsprüfer **Jan Grabow**, Geschäftsführender Partner **Curacon GmbH**, unterstrich seine Auffassung, dass eine Pflegeimmobilie rund um das Geschäftsmodell des Betreibers gebaut werden solle. Beachtet werden müsse neben einer wirtschaftlich zu betreibenden Größe auch die Prüfung auf ein adäquates Raumkonzept und zukunftsweisende Angebote. Die er-

zielbare Rendite sieht er aktuell bei 5,5% p.a., „da ein enger Markt zu hohen Kaufpreisfaktoren führt“.

Dass zudem der zunehmende Trend zum kleinteiligen Verkauf in Teileigentum die Preise zum Unwillen der Institutionellen treibe (z.B. Faktoren 17 bis 19), war auch Gegenstand einer Diskussion zwischen **Frank Löwentraut**, **Rolf Specht** und **Dr. Hermann**

**Wüstefeld**. Der Chef der Residenz Gruppe Bremen hat sogar schon eine Reha-Klinik mit 172 stationären Plätzen erfolgreich als Teileigentum vermarktet. Wüstefeld sieht eher Risiken: „Der Anleger muss entscheiden.“ Allerdings müssten ihm auch die Risiken verständlich erklärt werden. Chancen gegen Risiken – diese Abwägung prägt den Pflegemarkt. **Gp/CI**