

Gesundheits- und Pflegeimmobilien bewähren sich als widerstandsfähige Assetklasse

- Trend zu ambulanter Versorgung sorgt für steigende Nachfrage nach Gesundheitszentren, Ärztehäusern und medizinischen Versorgungszentren
- Aktuelle Herausforderungen von Pflegeheimbetreibern sind von Problemen einzelner Marktteilnehmer abzugrenzen
- Nachhaltig aufgestellte und organisch wachsende Betreiber mit schlüssigem konzeptionellem Mix profitieren dauerhaft
- Spitzen-Ankaufsrenditen liegen zwischen 3,75 und 4,75 Prozent
- Aktuelle Versorgungslücke bei Pflegeheimen und seniorengerechten Wohnungen von 385.000 Einheiten
- Boom der Medizinischen Versorgungszentren: Anzahl von zehn (2004) auf 4.179 (2021) angestiegen

Gießen/Oberursel/Stuttgart, 26. April 2023 – Aufgrund der gestiegenen Zinsen haben Immobilien als Kapitalanlage an Attraktivität verloren. Dies gilt nicht im gleichen Maße wie für Gewerbeimmobilien für den Bereich der Gesundheits- und Pflegeimmobilien. In dem Segment können noch Renditen für Prime-Assets zwischen 3,75 und 4,75 Prozent erzielt werden.

Der hohe Bedarf im Bereich der Seniorenimmobilien sowie die drohende medizinische Unterversorgung offenbart einen großen Investitionsbedarf. Kooperative und ambulante Einrichtungen wie Gesundheitszentren, Ärztehäuser und medizinische Versorgungszentren (MVZ) werden deutschlandweit dringend benötigt. Besonders im ländlichen Raum klafft durch die zurückgehende stationäre Versorgung eine Lücke.

Dies sind die Kernergebnisse der Online-Pressekonferenz „Pflegeheime, Ärztehäuser, medizinische Zentren: „Wie entwickelt sich der Markt für Pflege- und Gesundheitsimmobilien?“, an der Michael Eisenmann, Geschäftsführer der Real Blue KVG, Sawas Koutsidis, Geschäftsführer MEDZENTRUM Netzwerk GmbH (MEDZENTRUM) sowie Jochen Zeeh, Geschäftsführer von IMMOTISS teilnahmen.

Versorgungslücke bei Seniorenimmobilien und medizinischer Versorgung

Derzeit fehlen rund 385.000 Plätze in Pflegeheimen und seniorengerechten Wohnungen mit Betreuungsangeboten. Aber auch in der ambulanten Pflege fehlen Fachkräfte.

Jochen Zeeh, Geschäftsführer der IMMOTISS, erläutert die Treiber: „Der Versorgungsengpass wird sich weiter verschärfen, denn der demografische Wandel trifft auf ein stagnierendes Angebot an Seniorenimmobilien und eine veränderte Pflegesituation. Häufig ist die eigene Wohnung im Alter nicht ausreichend barrierefrei, die Familie kann bei der Pflege nicht unterstützen oder ambulante Pflegeangebote sind regional nicht vorhanden.“

Doch nicht nur hier mangelt es: Auch in der medizinischen Versorgung der Bevölkerung besteht ein großer Bedarf, der insbesondere durch Gesundheitszentren, Ärztehäuser und auch MVZs gedeckt werden soll.

Denn im Zuge der Gesundheitsreformen und des Trends „ambulant vor stationär“ spielen sie eine zentrale Rolle und übernehmen insbesondere Leistungen, die früher von Krankenhäusern erbracht wurden. Entsprechend boomen Gesundheitszentren, MVZ und Ärztehäuser: Gab es laut IMMOTISS 2004 noch zehn Medizinische Versorgungszentren, sind es 2021 bereits 4.179, bei den Ärztehäusern liegt die Zahl bei 10.500.

Zeeh: „Zu den Treibern dieses Booms gehört die Notwendigkeit, effizientere Versorgungsstrukturen zu entwickeln, vor allem bedingt durch die Konsolidierung im Krankenhausbereich sowie sozio-demografische Veränderungen, um die ländliche und regionale Versorgung aufrechtzuerhalten. Darüber hinaus haben sich auch die Ansprüche der neuen Ärztegeneration verändert.“

Vor 20 Jahren war das Verhältnis zwischen Vertragsärzten und angestellten Ärzten noch ausgeglichen, heute liegt es bei eins zu 14,4.

Ein MVZ hat eine Anzahl von mindestens zwei angestellten Ärzten und medizinischem Personal und agiert als eigenständiges Unternehmen. Sie bieten in der Regel ein breiteres medizinisches Leistungsspektrum an, das Diagnostik, Therapie und Rehabilitation umfasst.

Ärztehäuser hingegen werden in der Regel von Projektentwicklern und Kommunen initiiert. Die dort praktizierenden Ärzte sind einzeln oder im Rahmen von Praxisgemeinschaften (Gemeinschaftspraxen) Mieter. Daneben gibt es spezialisierte Unternehmen, die Ärztehäuser managen und sich um die Anstellung von Ärzten verschiedener Fachrichtungen sowie um die technische Ausstattung kümmern.

Renditen entwickeln sich stabil, Betreiberrisiken unproblematisch

Geprägt durch ein begrenztes Angebot, langfristige Mietvertragsstrukturen und eine hohe Nachfrage lagen die Spitzenrenditen im ersten Quartal 2023 für Pflegeheime bei 4,5 Prozent, im Segment Betreutes Wohnen für Senioren bei 3,8 bis 4 Prozent und für Ärztehäuser und

MVZs bei 4,25 bis 4,75 Prozent. Generell sind die Transaktionsvolumina aufgrund des veränderten Finanzierungsumfelds, des fehlenden Angebots und der deutlich gesunkenen Anzahl an Neuentwicklungen rückläufig.

Zeeh ergänzt: „Einige Investoren haben aufgrund der temporären Entwicklungen und Herausforderungen für Pflegeunternehmen Vorbehalte gegenüber Betreiberimmobilien, wobei den Risiken - trotz der aktuellen Insolvenzen - erhebliche Chancen durch den nachhaltig gesicherten Bedarf aufgrund der demografischen Entwicklung sowie der bestehenden signifikanten Unterversorgung gegenüberstehen. Organisch wachsende Betreiber mit einem stimmigen konzeptionellen Mix werden langfristig von diesem Wachstumsmarkt profitieren.“

Dabei spielt neben der strategischen und konzeptionellen Ausrichtung die Bonität des Betreibers eine entscheidende Rolle, aber auch die Wettbewerbsfähigkeit und nachhaltige Ausrichtung der Immobilie. Für Investoren sind zudem die Drittverwendungsfähigkeit sowie geeignete Instrumente im Rahmen des Risikomanagements erfolgskritische Faktoren.

„Für den Fall des Ausfalls eines Betreibers sollten immer Alternativen zur Verfügung stehen. Dies kann nur gewährleistet werden, wenn man eng mit dem Markt vernetzt ist und die Entwicklungen kennt – und so werden etwaige wirtschaftliche Risiken oder Ausfälle für Immobilieninvestoren minimiert“, so Zeeh.

Als Nutzungsarten überzeugen Pflegeimmobilien, Ärztehäuser und Gesundheitszentren. Denn sie sind nicht substituierbar, systemrelevant und in hohem Maße krisenresistent.

Zeeh weiter: „Wir müssen dringend noch mehr in die Sicherung unserer Pflege- und Gesundheitsversorgung investieren. Hier sehe ich nicht nur private und institutionelle Investoren in der Pflicht, sondern auch die Politik, die mit Förderprogrammen gezielt Weichen stellen kann“.

Mit Ärztehäusern und Gesundheitszentren einer drohenden Unterversorgung begegnen

Die Gesundheitsversorgung in Deutschland wandelt sich drastisch. Die Sorge, dass die ambulante medizinische Versorgung zusammenbricht, wächst vielerorts. Kommunen sind auf diese Herausforderung unzureichend vorbereitet. Die IWG-Gruppe aus Gießen entwickelt, realisiert und verwaltet Ärzte- und Gesundheitszentren der Marke MEDZENTRUM und bietet regionale und lokale Lösungen für diese Problematik.

Dabei stehen die Verbindung ambulanter Versorgungskonzepte mit Ärztehäusern, medizinischen Versorgungszentren oder Gesundheitszentren im Fokus. Begünstigt werden diese durch die liberalisierte Gesetzgebung für die ambulante Gesundheitsversorgung. Diese soll auch dem strukturell bedingten Rückgang niedergelassener Ärzte entgegenwirken.

Sawas Koutsidis, Geschäftsführer der zur IWG-Gruppe gehörenden MEDZENTRUM Netzwerk GmbH, führt aus: „Der Trend zu Kooperationen und Spezialisierung beim medizinischen und therapeutischen Angebot bietet viele Vorteile. So können Kosten für die technische Ausstattung besser aufgeteilt und auch die Anforderungen von Medizinern im Hinblick auf eine ausgeglichene Work-Life-Balance und weniger Risikobereitschaft durch das Führen einer eigenen Praxis begegnet werden.“

Die Objekte verfügen über Mietflächen von 1.600 bis 6.000 qm. MEDZENTRUM-Gesundheitsimmobilien können selbst entwickelt oder revitalisierte Bestandsobjekte sein.

„Wir analysieren die Standorte sehr genau und prüfen, welche medizinische Versorgung und Objektgröße notwendig ist. Das kann dann entweder ein Ärztehaus, ein medizinisches Zentrum oder auch die Anbindung an ein Krankenhaus sein, wenn lediglich die ambulante Versorgung verbessert werden muss.“ Zunächst werden die entsprechenden Ärzte gesucht und danach startet die bauliche Realisierung, die Projekte werden also „von innen nach außen“ entwickelt. „Die IWG-Gruppe schafft es, Ärzte zu bewegen“, so Koutsidis. Dies sei vor allem in ländlichen Regionen von Vorteil, da sie perspektivisch auch Praxen betreiben dürfe und Ärzte anstellen könne.

Institutionelle Investoren setzen auf Impact Investments

Der geplante offene Spezial-AIF der Real Blue KVG investiert als Artikel-9-Fonds mit einer Impact-Investmentstrategie einerseits in Pflegeimmobilien mit teil- und vollstationären Konzepten sowie in Gesundheitsimmobilien wie Gesundheitszentren, Ärztehäuser und auch Medizinische Versorgungszentren.

Michael Eisenmann, Geschäftsführer von Real Blue sagt: „Der künftige Bedarf an Unterbringungsformen im Alter, aber auch Betreuungs- und Pflegeangeboten übersteigt das Angebot um ein Vielfaches. So wird es in 95 Prozent der deutschen Kommunen zu einer Unterversorgung kommen. Der Gesetzgeber fokussiert daher zunehmend auf ambulante und innovative Unterbringungs-, Betreuungs- und Pflegeformen, da die flächendeckende Versorgung allein mit stationären Einrichtungen nicht mehr leistbar ist.“

Daher gibt es in diesen Segmenten einen erheblichen Investitions- und Modernisierungsbedarf. Bis 2040 liegt der Investitionsbedarf bei Pflegeheimen bei rund 109 Milliarden Euro, im Bereich des Betreuten Wohnens bei 154 Milliarden Euro.

Infolge des demografischen Wandels, einem weiter zunehmenden Anteil älterer Bevölkerungsanteile in Deutschland und einer gleichzeitig rasanten Entwicklung des medizinischen Fortschritts, ergänzen sich die Segmente Pflege und Gesundheit in hohem Maße.

Für den Gesundheits- und Pflegeimmobilienfonds plant Real Blue in Einzelobjekte mit einem Investmentvolumen von 30 Millionen Euro sowie in Portfolien mit bis 50 Millionen zu investieren. Dabei liegt der Schwerpunkt auf Neubauprojekten, ergänzt um Bestandsimmobilien mit Potenzial zur Optimierung der energetischem und ökologischen Gebäudequalität in suburbanen wie innerstädtischen Lagen in Struktur- und wirtschaftsstarken Standorten.

Die Strategie des Fonds fokussiert auf die Erwirtschaftung stabiler, laufender Erträge über langfristige und wertgesicherte Miet- und Pachtverträge. Das geplante Eigenkapitalvolumen beträgt rund 150 Millionen Euro.

Hinweis Bildmaterial:

Die Nutzung des übersandten Bildes ist im Rahmen der Berichterstattung über die Unternehmen Real Blue, IMMOTISS und MEDZENTRUM gestattet. Bitte geben Sie das jeweilige Unternehmen als Bildquelle an. Eine Bearbeitung darf nur im Rahmen einer normalen Bildbearbeitung erfolgen.

Pressekontakt

c/o RUECKERCONSULT GmbH

Susanne Edelmann

Tel.: +49 176 1928 4402

edelmann@rueckerconsult.de

Über Real Blue

Real Blue steht für nachhaltige Immobilieninvestments und versteht sich als Partner von institutionellen Anlegern, Projektentwicklern, Bestandshaltern und als Anbieter von maßgeschneiderten Individuallösungen für weitere Kundengruppen. Die globalen Herausforderungen aus dem Klimawandel stellen komplexe Anforderungen an den Gebäudesektor und erfordern eine hohe technische Expertise und Lösungskompetenz. Real Blue verfügt über die notwendige operative Umsetzungskompetenz in

allen Phasen des Immobilienlebenszyklus. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft entwickelt für ihre Kunden maßgeschneiderte Investmentlösungen (KAGB), diversifizierte Fondskonzepte, Einbringungslösungen und Club Deals. Real Blue wurde 2021 als Tochtergesellschaft der Drees & Sommer Gruppe gegründet.

Über IMMOTISS

IMMOTISS entwickelt Lösungen für die Pflege der Zukunft. Um gute Entscheidungen treffen zu können, braucht es Daten, Wissen und Erfahrung. IMMOTISS bringt diese Expertise in die gesellschaftliche Debatte ein und befähigt alle beteiligten Akteure, die richtigen Entscheidungen zu tätigen. Mit Reports und Expertise schaffen wir Sichtbarkeit und Orientierung, wie der Markt für Pflege- und Gesundheitseinrichtungen heute tickt und was er morgen braucht, welche Standards derzeit gelten und welche Qualitätsansprüche wir bald stellen müssen, und wie sich Pflege heute und in Zukunft finanzieren lässt. Unsere Mission: Wir wollen den Menschen in Deutschland ein gutes Leben im Alter ermöglichen. Mehr Informationen: www.immotisscare.de

Über MEDZENTRUM DEUTSCHLAND

MEDZENTRUM Deutschland ist ein Unternehmensnetzwerk, das von der IWG Holding AG mit Sitz in Gießen gesteuert wird. Die IWG-Gruppe entwickelt seit mehr als 20 Jahren Ärzte- und Gesundheitszentren der Marke MEDZENTRUM, die Ärzte, Therapeuten und medizinische Dienstleister unter ein Dach bringen. Das Konzept ist auf den individuellen Bedarf der Kommune zugeschnitten, denn der Projektentwicklung geht eine Versorgungsanalyse voraus. Das MEDZENTRUM-Konzept beinhaltet die Beratung der Kommune, die Mietersuche und die bauliche Realisierung in Abstimmung mit den Ärzten. Damit sichert die IWG-Gruppe an mehr als 20 Standorten langfristig und nachhaltig die ambulante medizinische Versorgung und trägt zur Stärkung der sozialen und wirtschaftlichen Infrastruktur bei.