

Die Renditen-Frage

Wenig Rente, kaum Zinsen, hohe Inflation: Bei vielen wird das Geld im Alter knapp. Ist es sinnvoll, ein Zimmer in einem Seniorenzentrum oder einem Pflegeheim zu kaufen?

VON BÄRBEL BROCKMANN

Viele Deutsche sehen ihre private Altersvorsorge in Gefahr. Zum einen bekommen sie für Erspartes so gut wie keine Zinsen mehr, zum anderen droht durch eine anhaltend hohe Inflation sogar ein Schrumpfen des eigenen Barvermögens. Im Lauf der vergangenen Jahre sind daher immer mehr Anleger auf Sachwerte umgestiegen, auf Aktien und Immobilien, auch auf Spezialimmobilien wie Pflegeheime. Aber ist es sinnvoll, eine Wohnung in einem Seniorenzentrum oder ein Zimmer in einem Pflegeheim zu kaufen? Darüber gehen die Meinungen der Experten aus der Branche auseinander.

Karl Reinitzhuber ist ein klarer Befürworter einer solchen Investition. Er ist Chef der Carestone Group, die Pflegeimmobilien plant, baut und vermarktet. Für ihn spricht sogar mehr für den Kauf einer Pflegeimmobilie als für eine normale Eigentumswohnung. „Der Käufer schließt einen langfristigen Mietvertrag mit einem soliden Betreiber ab, der 20 oder 25 Jahre lang jeden Monat die Miete bezahlt. Der Eigentümer muss sich auch nicht um die Vermietung kümmern“, sagt er. Auch Reparaturen am Haus übernimmt der Betreiber, mit Ausnahme von Instandhaltungen an Fassade und Dach.

Der Käufer werde, wie bei herkömmlichen Eigentumswohnungen auch, als Eigentümer im Grundbuch eingetragen. „Das ist eine Kapitalanlage für private Investoren. Zielgruppe sind die Menschen aus der Mitte der Gesellschaft, die im Rahmen ihrer Altersvorsorge als Immobilien-

element eine betreute Wohnung oder ein Zimmer im Pflegeheim kaufen“, erklärt er. Die Geldanlage ist also bequem und sicher?

Jens Nagel sieht das nicht so. Er ist Geschäftsführer beim deutschen Ableger des schwedischen Sozialimmobilienspezialisten Hemsö, der in Deutschland schon seit 2011 investiert. Dem Unternehmen gehören hierzulande 70 Pflegeheime mit 30 Betreibern. Weil viele institutionelle Investoren wegen der niedrigen Zinsen unter Anlagendruck stünden und unbedingt etwas kaufen wollten, gebe es einen immer stärkeren

Pro:
Wer in ein Heim investiert,
tut etwas für die Gesellschaft

Wettbewerb um die Objekte. Private Anleger könnten hier leicht unter die Räder kommen. „Eine Pflegeimmobilie zu kaufen, sei es ein Zimmer oder eine Wohnung, ist nicht vergleichbar mit einer Eigentumswohnung“, findet er.

„Es kommt nur ein Mieter infrage, nämlich der Betreiber des ganzen Hauses. Wenn der sagt, er kann nur noch 80 Prozent der Miete zahlen, dann kann der priva-

te Investor nichts machen. Er ist auf Ge-
deih und Verderb diesem Generalmieter
ausgeliefert, der nicht selten auch noch mit
dem Projektentwickler gesellschaftsrecht-
lich verbunden ist. Das ist kein Verhältnis
auf Augenhöhe.“ Wenn man eine vermiete-
te Eigentumswohnung in einer x-beliebi-
gen deutschen Großstadt kaufe und der
Mieter nicht mehr zahle, habe man immer
noch die Möglichkeit, sich einen anderen
Mieter zu suchen.

Auch die Preise findet Nagel zu hoch. „Dem Käufer werden die hohen Preise damit gerechtfertigt, dass er ein Rundumsorglos-Paket für die nächsten 20 Jahre und länger bekommt. Die Realität ist eine andere. Wir sehen ja als institutionelle Investoren in Pflegeheime, dass die Investitionsparameter immer schlechter werden.“ Die Politik benachteilige seit Jahren die stationäre Pflege, die Mieten stiegen nicht in dem Maß, wie man es bei Immobilien annehmen könne.

Carestone-Chef Reinitzhuber hält die Renditen dagegen für attraktiv. „Bei einer Pflegeimmobilie erreichen unsere Investoren zweistellige Renditen auf das Eigenkapital, wenn sie zum Beispiel für eine Wohnung zum Preis von 200 000 Euro 50 000 Euro Eigenkapital mitbringen und eine KfW-Förderung für die energetische Optimierung beantragen“, meint er. Jenseits der Rendite leiste ein privater Käufer aber auch einen gesellschaftlich sinnvollen Beitrag. Reinitzhuber: „Wir haben heute ungefähr eine Million Pflegeplätze in Deutschland, und in den nächsten zehn Jahren brauchen wir noch einmal 300 000. Das gibt uns die Demographie vor.“ Um diese Pflegeplätze zu schaffen müssten jedes

Jahr 400 neue Pflegeeinrichtungen gebaut werden, tatsächlich würden aber nur 200 bis 250 gebaut. Wenn jemand in eine Pflegeimmobilie investiere, leiste er also einen Beitrag dazu, dass ausreichend Pflegeplätze zur Verfügung stünden. Und profitiere dazu von einem stark wachsenden Markt.

Dieser große Markt hilft einem Eigentümer nach Nagels Einschätzung aber wenig. „In dem Moment, wo der Eigentümer sein Zimmer oder seine Wohnung wieder verkauft, macht er einen Verlust. Denn es gibt für diese Produkte gar keinen Zweitmarkt.

Contra:
Gegen Großinvestoren kommen
private Anleger eh nicht an

Wenn man sich von der Anlage in einem Pflege- oder Wohnheim trennen will, kommt nur der Betreiber infrage“, sagt er. Seiner Ansicht nach begnügten sich die Anleger damit, ihren Wert nicht ganz zu verlieren. So nach dem Motto, auf der Bank bekommt man gar nichts für sein Geld, da ist eine geringe Rendite für eine sichere Anlage doch akzeptabel. „Der Verbraucher hat den Restwert und die Wertentwicklung ei-

gentlich gar nicht auf dem Schirm“, findet Nagel. Der Markt ist aus seiner Sicht nur etwas für professionelle Investoren, weil diese das Risiko streuen könnten.

Und was ist von der Überlegung mancher Käufer zu halten, ihre Pflegeimmobilie später einmal selbst zu nutzen? „Wir bieten in der Regel ein Belegungsrecht an“, sagt Reinitzhuber. Der Käufer eines Pflegeapartments hat also das Recht, in dieser Einrichtung einen Platz zu bekommen. Nicht unbedingt im eigenen Zimmer oder der eigenen Wohnung, denn die ist ja in der Regel belegt, sondern in einem vergleichbaren Raum. „Aber da nur zehn Prozent der Menschen irgendwann einmal pflegebedürftig werden, ist es nicht das strategische Ziel des Investierens, dort selbst Betreuung zu bekommen“, findet Reinitzhuber. Nagel dagegen rät Käufern, die an eine Eigennutzung denken, dazu, sich eine barrierefreie Eigentumswohnung zu kaufen, in die man bei Bedarf später einmal selbst einziehe. „Die hat dann auch einen höheren Restwert“, sagt er.

Wer hat nun Recht? Beide Unternehmer betrachten die Lage naturgemäß aus ihrer jeweiligen beruflichen Perspektive. Die Stiftung Warentest hat den Pflegeimmobilienmarkt dagegen aus der Perspektive des privaten Anlegers untersucht. Im vorigen Jahr kam sie zu dem Schluss, dass ein Kauf für Privatanleger weder krisenfest noch risikolos ist. Lange Mietverträge, wenig Verwaltungsaufwand und anfangs geringe Instandhaltungskosten seien zweifellos Pluspunkte. Aber der Anleger setze viel Geld auf eine Karte: auf einen Standort, einen Betreiber und ein sehr spezielles, hochreguliertes Segment des Immobilienmarktes.