

Wann sich die Pflegeimmobilie für Privatanleger lohnt

von Andreas Toller

Pflegeheimprojekte werden zunehmend in einzelne Apartments unterteilt und an Privatanleger verkauft - kein Vermietungsstress und eine garantierte Mietrendite inklusive. Das kann sehr rentabel sein, hat aber auch Haken.

Wenn am 1. Januar 2017 das Pflegestärkungsgesetz II in Kraft tritt, steht die Pflegebranche vor einer neuen Herausforderung. Durch die Neudefinition von Pflegebedürftigkeit wird es anstelle der bisherigen drei Pflegestufen fünf neue Pflegegrade geben. Zum Beispiel sollen Demenzkranke eher Anspruch auf Pflegeleistungen haben als bislang. Unter dem Strich dürften mehr Menschen als pflegebedürftig anerkannt werden und entsprechend Pflegeleistungen beanspruchen.

Für die Betreiber von Pflegeheimen bedeutet das zusätzliche Geschäfte und wäre eigentlich ein Grund zum Jubeln. Das Problem: Plätze in Pflegeheimen sind in vielen Regionen knapp, es fehlen schlicht Kapazitäten. Deshalb investiert die Branche schon seit Jahren massiv in den Ausbau - und immer häufiger mithilfe von Privatanlegern.

Für den klingt das Angebot als Geldanlage höchst attraktiv: Ein einzelnes Pflegeapartment können Privatanleger gut finanzieren, der Betreiber des Pflegeheims kümmert sich um Vermietung sowie Instandhaltung und die langfristigen Mietverträge mit dem Betreiber versprechen sichere Renditen zwischen vier und sechs Prozent. Während ein Sparbuch bestenfalls 0,5 Prozent und Festgeld, Sparbriefe oder ähnliche Produkten maximal drei Prozent Zinsen bieten, könnten Pflegeimmobilien eine deutlich höhere Rendite mit ähnlich hoher Sicherheit bieten, so das Versprechen der Anbieter. Gern wird auch das bevorzugte Belegungsrecht betont, wonach der Anleger selbst bei Bedarf einen Pflegeheimplatz ohne lange Wartezeit bekommt.

In der Praxis ist das nicht immer so einfach, weil womöglich gerade keine Plätze frei sind. Einige Experten halten das Belegungsrecht daher für einen Marketing-Gag. Im Vordergrund sollte bei der Anlageentscheidung daher das Rendite-Risikoprofil der Geldanlage stehen. Aber vor allem Anleger, die sich im Pflegemarkt nicht auskennen, fragen sich: Sind die Versprechen realistisch oder gibt es mehr Risiken, als die Anbieter Glauben machen?

Bedarf nach Pflege steigt unaufhaltsam

Tatsächlich brummt der Markt. Die zunehmende Alterung unserer Gesellschaft und die längere Lebenserwartung lässt den Bedarf nach Pflege auf Jahrzehnte weiter steigen. Etwa 30 Prozent der Pflegebedürftigen benötigen einen Platz im Pflegeheim, in der Branche spricht man von der Heimquote. Diese ist relativ konstant, das heißt, der Pflegemarkt ist auf lange Sicht ein Wachstumsmarkt. Zwischen 2010 und 2014 ist die Zahl der Pflegeheime schätzungsweise von 11.600

auf 14.000 gestiegen. Dabei geht der Trend eindeutig zu Pflegeheimen mit 100 und mehr Pflegeplätzen. Etwa 700.000 Menschen in Deutschland leben bereits im Pflegeheim. Prognosen zufolge steigt der Bedarf bis 2026 um weitere 500.000 Plätze. Das Statistische Bundesamt geht sogar davon aus, dass der Bedarf bis 2060 auf 4,8 Millionen Plätze ansteigt.

Waren Pflegeimmobilien früher fast ausschließlich ein Geschäft für professionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionskassen oder Fonds, haben die Angebote für Privatanleger deutlich zugenommen. Wer nach 'Pflegeimmobilie' googelt, wird geradezu erschlagen von Angeboten einzelner Projektentwickler, Vergleichsportalen und allerlei Informationen zu Renditeobjekten für Privatanleger. Vor allem das einzelne Apartment in einem Pflegeheim wird bei Privatanlegern angepriesen. Schwierig ist es jedoch, die Seriosität der Angebote zu bewerten. Grund genug, sich die Funktionsweise dieses Marktes etwas genauer anzusehen.

Nachfrage nach Pflege steigt

Selbst wenn Prognosen immer mit Unsicherheiten verbunden sind, steht der Trend außer Frage. Wer also eine Pflegeimmobilie kauft, investiert in einen Wachstumsmarkt. 'Der Markt hat sich stark entwickelt', bestätigt Michael Held, Geschäftsführer von Terragon, einem Projektentwickler von Senioren und Pflegeimmobilien. 'Die Auslastung der Pflegeheime dürfte bis 2035 durch die Generation der Babyboomer nochmals stark ansteigen. Derzeit liegt die durchschnittliche Auslastung der Pflegeheime bereits bei 90 Prozent.'

Diese Erkenntnisse und Vorhersagen sind allerdings nicht neu, der Wachstumstrend besteht schon lange. Reformen des Gesetzgebers und die Geschäftspolitik von Pflegeversicherungen und Sozialkassen können den Markt aber erheblich beeinflussen. So wurde etwa mit dem Pflegestärkungsgesetz I von 2015 die häusliche Pflege gestärkt und mehr staatliche Gelder dafür bereitgestellt. Das entlastet zugleich die Nachfrage nach Pflegeheimplätzen etwas, ändert aber grundsätzlich nichts am zunehmenden Bedarf.

Bequeme Rendite für Anleger

Dass inzwischen auch Privatanleger für Investitionen in Pflegeheime gesucht werden, liegt aber vor allem daran, dass die Projektentwickler mit Ihnen mehr Geld verdienen können. Die Branche hat die Erfahrung gemacht, dass Privatanleger auf der Suche nach einer attraktiven Rendite auch bereit sind, mehr für eine Pflegeimmobilie zu bezahlen als die Profis.

Im allgemeinen Immobilienboom sind die Preise für derartige Immobilien ohnehin schon gestiegen. Noch zu Beginn des Jahrzehnts waren Profianleger lediglich bereit, für eine kleine Wohnung in einem Pflegeheim das 12- bis 14-fache der Nettokaltmieten eines Jahres zu bezahlen. Private Investoren bezahlen jedoch auch 18- bis 22-fache der Nettokaltmieten. 'Weil das Angebot für Investoren knapp ist, zahlen mittlerweile auch die Profis bis zum 18-fachen der Mieteinnahmen', sagt Held. 'Der

Unterschied zu den Preise, die Privatanleger zahlen, ist also nicht mehr so groß. Die Renditen geraten dadurch unter Druck, wir sprechen von Renditekompression. Das heißt, wo früher das 14-fache gezahlt wurde, lag die Rendite noch bei rund sieben Prozent, wer das 18-fache zahlt, bekommt nur noch 5,5 Prozent Bruttorendite.'

Keine Rendite ohne Risiko

Aber selbst eine Rendite von mehr als fünf Prozent ist heutzutage schwer zu finden. Insofern kann es sich derzeit noch lohnen, in Pflegeimmobilien zu investieren. Allerdings gilt auch hier wie bei jeder Geldanlage: Hohe Renditen gehen auch mit höheren Risiken einher. Anleger sollten daher unbedingt die Fallstricke eines solchen Investments im Blick behalten.

Die Risiken für Privatanleger sieht Held daher primär in der Auswahl der Pflegeimmobilie. 'Wichtig sind vor allem zwei Aspekte: der richtige Standort und der richtige Betreiber', so Held. Nur in Regionen, wo das Angebot an Pflegeplätzen noch unzureichend ist, lässt sich ein Pflegeheim perspektivisch auslasten. Auch die Erfahrung und das unternehmerische Geschick des Betreibers in dem stark regulierten Markt ist entscheidend für den Erfolg eines Pflegeheims. 'Rentabel ist ein Pflegeheim erst ab einer Auslastung von 80 bis 85 Prozent. Derzeit liegt sie aber im Schnitt bei mehr als 90 Prozent', erklärt Projektentwickler Held.

Gut für den Anleger: Die Auslastung ist zunächst nur das Problem des Betreibers. Wenn dieser eine gute Betreuungs- und Pflegequalität liefert, genügend qualifiziertes Personal finanzieren kann und seine Kosten im Griff hat, sollte eine hohe Auslastung ohne weiteres möglich sein. Dann profitiert der Anleger von den langfristig garantierten Mieteinnahmen. Ist die Auslastung zu gering, ist der Betreiber dennoch zur vollen Mietzahlung verpflichtet. Für den Anleger heißt das, solange der Betreiber nicht Pleite geht, fließt weiter Monat für Monat die Mietrendite auf das Konto des Anlegers - auch wenn das einzelne Apartment leer bleibt.

Für den Erfolg eines Objekts seien laut Terragon-Chef Held zudem ein erfahrener und bereits renommierter Initiator oder Projektentwickler sowie die Bildung einer ausreichenden Instandhaltungsrücklage beim Betreiber sowie dem Immobilieneigentümer bzw. der Eigentümergemeinschaft Voraussetzung.

Besonderheiten von Pflegeimmobilien

Da Pflegeimmobilien - vor allem die Gemeinschaftseinrichtungen und -flächen wie Großküche und Aufenthaltsräume - stärker beansprucht werden, sind nach 15 bis 20 Jahren in der Regel Investitionen in das Gebäude fällig. "Pflegeheime veralten schnell und die Ansprüche an ihre Ausstattung und Konzeption ändern sich", gibt Jens Nagel, Geschäftsführer der Hemsö GmbH, zu bedenken. Hemsö ist einer größten ausländischen Investoren in deutsche Pflegeheim. "Der Gesetzgeber stellt immer wieder neue Ansprüche. Dadurch steigen die Reinvestitionskosten deutlich

öfter und früher als beispielsweise bei Eigentumswohnungen", so Nagel weiter. "Welche Investitionen wiederum tatsächlich nötig sind, ist für Privatanleger schwer zu beurteilen. Scheitert das Pflegeheim komplett und muss in die Insolvenz gehen, ist eine Zweitnutzung kaum möglich, denn Pflegeimmobilien sind sehr speziell geschnitten, um ihren spezifischen Ansprüchen gerecht zu werden. Eine Nachnutzung setzt oft umfangreiche Umbaumaßnahmen voraus.'

Der Käufer einer Pflegeimmobilie muss sich meist nur um den Zustand von Dach und Fassade kümmern, Fachleute sprechen dann von einem Double-Net-Vertrag. Bei einem Triple-Net-Vertrag kommt der Betreiber ganz allein für alle Sanierungen auf. Investoren müssen in beiden Fällen prüfen, ob der Betreiber dafür ausreichende Instandhaltungsrücklagen bildet bzw. bilden kann.

Das größte Risiko für den Privatinvestor besteht tatsächlich in der Insolvenz des Mieters, also des Pflegeheimbetreibers. In diesem Fall bleiben die 'garantierten' Mieteinnahmen tatsächlich aus. Die Eigentümergemeinschaft muss sich dann auf die Suche nach einem anderen Betreiber machen. Selbst wenn ein Betreiber gefunden wird - was grundsätzlich aufgrund der hohen Nachfrage keine große Hürde darstellt - müssen alle Eigentümer mit dem neuen Mieter einverstanden sein. Zudem ist damit zu rechnen, dass Mietzahlungen und notwendige Sanierungsmaßnahmen neu verhandelt werden. Für so einem Fall sollten also auch die Eigentümer Rücklagen bilden, die zeitweilige Mietausfälle und Modernisierungsmaßnahmen abdecken. Das schmälert natürlich die Rendite von beispielsweise brutto fünf Prozent. "Rechnet man nun auch noch Erwerbsnebenkosten und Instandhaltungsrücklagen mit ein, kommt man unter Umständen auf eine Nettorendite von gerade vier Prozent", sagt Nagel.

Ausfallquote gesunken

Sind all diese Bedingungen erfüllt, ist ein Investment in einer Pflegeimmobilie im Grunde auch für Privatanleger eine recht sichere Sache. 'Die Ausfallquote - sprich die Insolvenzfälle von Pflegeheimen - liegt nur bei 0,1 Prozent', sagt Michael Held. Zu Beginn des Jahrzehnts war sie noch etwa fünfmal so hoch. Grund für diese Entwicklung ist vor allem die Konsolidierungswelle in Branche. Sie hat dazu geführt, dass insbesondere kleine, finanzschwache Pflegeheimbetreiber von großen, überregionalen Anbietern oder auch Pflegeheimketten übernommen wurden. Zudem hat sich nach einigen Pleiten und Skandalen in der Pflege auch Qualität der Einrichtungen deutlich verbessert - zumindest bei den Pflegeheimen neueren Datums.

Der größte Nachteil einer Pflegeimmobilie ist hingegen der Kontrollverlust. Ob ein Pflegeheim erfolgreich ist oder nicht, hängt primär vom Betreiber und der regionalen Nachfrage ab. Auf die Qualität der Pflegedienstleistungen, Personalschlüssel und Kostenmanagement hat der einzelne Anleger keinen Einfluss.

Es ist daher durchaus sinnvoll, sowohl den Projektentwickler als auch den Betreiber genauer unter die Lupe nehmen und sich falls möglich auch weitere Pflegeeinrichtungen desselben Betreibers genau anzusehen. Informationen über die Güte von Pflegeheimen bietet etwa der medizinische Dienst der Krankenkassen. Dieser prüft bundesweit stationäre und ambulante Pflegeeinrichtungen und veröffentlicht seine Bewertungen im Internet - etwa unter www.pflegelotse.de oder [4](http://www.aok-</p></div><div data-bbox=)

pflegeheimnavigator.de. Dort sollten sich Anleger auch die Einzelbewertungen in den Unterkategorien genauer ansehen, etwa was die Qualität der Pflege betrifft.

Nach 20 Jahren werden die Karten neu gemischt

Außerdem kann der Anleger auf Probleme stoßen, wenn er sein Apartment wieder verkaufen will. Je kürzer die Restlaufzeit des Mietvertrags mit dem Betreiber, umso größer die Schwierigkeiten bei einer Suche nach einem Käufer. Angesichts der starken Abnutzung von Pflegeimmobilien ist zudem nicht gewährleistet, dass solche eine Immobilie im Wert steigt - zumal die Preise ja schon relativ hoch sind. Mitunter kommt es vor, dass ein interessierter Betreiber zunächst dem Umbau oder die Sanierung des Gebäudes verlangt. Dann müssen die Eigentümer erst einmal Geld in die Hand nehmen, bevor die Mieteinnahmen wieder sprudeln.

unter dem Strich ist eine Pflegeimmobilie heute aber kaum riskanter als der Kauf einer Eigentumswohnung zur Vermietung. Auch hier müssen Lage, Ausstattung und Wohnungsmarkt mitspielen, damit die Vermietung ein Erfolg wird. Dann trägt der Anleger das Vermietungsrisiko jedoch selbst, genauso die Pflicht zur Instandhaltung.

Insofern lohnen sich geeignete Pflegeimmobilien vor allem für Anleger, die Investments über geschlossene Fonds scheuen, mit dem Immobilieninvestment auch beim Direktkauf aber möglichst wenig Mühe haben wollen. Wer die Immobilie gewissenhaft wählt, kann ein gutes Geschäft machen. Wer beispielweise 100.000 Euro investiert und eine Mietrendite von fünf Prozent erreicht, hat nach 20 Jahren 165.000 Euro durch Mieteinnahmen eingenommen. Zu diesem Risiko sind ähnliche Renditen derzeit nur mit Aktien oder hochverzinsten - und entsprechend riskanteren - Unternehmensanleihen möglich.

Finanzierung rasch tilgen

Da die Verträge mit den Betreibern in der Regel über 20 bis 25 Jahre abgeschlossen werden, sollten Käufer, die für die Immobilie einen Kredit aufnehmen, unbedingt zusehen, dass ihr Darlehen während der Laufzeit des Mietvertrags auch in dieser Zeitspanne getilgt ist. Denn mit einer Neuvermietung steigt das Risiko niedriger Mieteinnahmen und höherer Instandhaltungs- oder Modernisierungskosten. Angesichts von Bauzinsen von unter zwei Prozent kann sich dann auch die Finanzierung noch lohnen.

Wem der Kontrollverlust über die eigene Immobilie zu riskant ist, kann sich auch nach Alternativen umsehen, die ebenfalls von der demographischen Entwicklung profitieren. So gibt es etwa auch die Möglichkeit, die Immobilien für betreute Wohngruppen, Seniorenresidenzen oder einfach nur barrierefreie Wohnungen zu investieren. Aber auch hier gibt es die für Wohnimmobilien typischen Vermietungsrisiken und erfolgreiche Investments sind noch stärker von der spezifischen Lage

abhängig. Eine gründliche und kritische Prüfung des Investments bleibt Privatanlegern auch hier nicht erspart.

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. www.wiwo.de

URL: <http://www.wiwo.de/finanzen/immobilien/bis-zu-5-5-prozent-rendite-wann-sich-die-pflegeimmobilie-fuer-privatanleger-lohnt/14958220-all.html>