

Steigende Preise und sinkende Margen setzen Betreiber unter Druck

Wenn die Inflation am Pflegeheim knabbert

Ein alter Angstbegriff ist plötzlich wieder in aller Munde: Inflation. Die Preise in Deutschland steigen, seit sich die Wirtschaft vom Corona-Schock erholt hat, immer schneller. Und mit dem Krieg in der Ukraine verlangen derzeit Öl- und Gaslieferanten vorsorglich schon einmal saftige Aufschläge. Die Inflation, die in Deutschland seit langem kaum wahrnehmbar war, ist wieder zurück.

Doch was bedeutet diese allgemeine Teuerung für die Eigentümer von Pflegeimmobilien? Der Ruf als krisen- und inflationssicheres Investment lockt noch immer viel Geld in den Gesundheitsmarkt. Doch wenn die Betreiber von Pflegeeinrichtungen in Bedrängnis geraten, dann tut das auch ihren Bewohnerinnen und Bewohnern und Vermietern weh. Diese Situation kann, auch aufgrund der gesetzlichen Lage in Deutschland, recht schnell eintreten. Passende Lösungen müssen aus der Politik kommen.

Einfach die Preise anheben ist kaum möglich

Betreiber können durch die Inflation schnell unter Druck geraten, denn ihre Margen sind knapp kalkuliert. Üblicherweise liegen sie nur bei drei bis fünf Prozent des Gesamtumsatzes. Und das in einer Situation, in der quasi Vollbelegung herrscht.

Einfach die Preise anzuheben, wenn die Ausgaben steigen, ist ebenfalls kaum möglich. Denn was Pflegekosten darf, ist in Deutschland streng geregelt. Es gibt drei Bereiche, für die ein Betreiber Geld verlangen kann: Ärztliche und pflegerische Leistungen, Unterkunft,

Wohnnebenkosten und Verpflegung sowie die so genannten Investitionskosten (IK), die alles abdecken, was mit Immobilie und Inventar zusammenhängt. Ausnahme: Die Instandhaltung von Dach und Fassade liegt üblicherweise beim Eigentümer, alles andere muss der Betreiber über die IK abdecken.

Die Bewohner oder ihre Angehörigen müssen für den größten Teil der IK selbst aufkommen. Wenn sie sich das nicht leisten können, springen die Sozialhilfeträger ein. Deshalb sind die IK durch die strengen Angemessenheitskriterien des Gesetzgebers gedeckelt. Je nach Bundesland darf der Betreiber zwar IK-Zuschläge für Selbstzahler erheben, doch deren Umfang trägt nur geringfügig zu den tatsächlichen Kosten bei. Damit haben Betreiber kaum Spielraum, um flexibel auf die Teuerung zu reagieren. Das gilt besonders, wenn es um Instandhal-

tungskosten, Miete oder Refinanzierung der Immobilie geht. Auch steigende Energiekosten bringen sie in Bedrängnis, denn Gas und Strom steigen schneller im Preis, als die Nachverhandlungen mit den Kostenträgern laufen.

Miete kann schlagartig deutlich steigen

Pflegeimmobilien gelten auch deshalb als besonders inflationssicher, weil die Mietverträge mit den Betreibern eine (meist prozentuale) Inflationsindexierung vorsehen. Damit nicht jedes Jahr eine Mieterhöhung ins Haus flattert, ist dabei meist eine so genannte „Hurdle“ (deutsch: Hürde) eingebaut: Erst, wenn die Verbraucherpreise über eine bestimmte Grenze – beispielsweise zehn Prozent im Vergleich zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses – steigen, wird die Miete angepasst, dann allerdings entsprechend zum kumulierten Anstieg und nicht nur zur Inflationsrate. So kann es passieren, dass die Miete auf einen Schlag um fünf oder gar zehn Prozent steigt.

Allerdings können schon heute die Mieten von vielen Betreibern kaum aus den IK refinanziert werden. Das bedeutet: Inflationsbedingte Mietsteigerungen können das Fass zum Überlaufen bringen. Deckt der komplette IK-Satz nur noch die Miete (oder bei Immobilien im Besitz des Betreibers die Refinanzierungskosten) ab, ist nichts mehr für Instandhaltung oder den Ersatz von Inventar übrig. Dann hat der Betreiber nur noch die Wahl, das Gebäude zu vernachlässigen oder aufzugeben. Insolvente Betreiber zahlen jedoch

GASTAUTOR dieses Beitrags ist Jens Nagel, Geschäftsführer von Hemsö Deutschland.



„Was die Pflege in Deutschland braucht, sind weder Sündenböcke noch Image-Kampagnen.“

Jens Nagel, Hemsö

weder Miete noch Instandhaltung, und die Neuvermietung ist aufwendig und verlangt wiederum Investitionen in das Gebäude. Es liegt also im Interesse der Eigentümer, eine Betreiberpleite zu vermeiden, insbesondere bei Betreibern mit gutem, an sich solidem Geschäftsmodell und einer bisher guten Zusammenarbeit.

Vermieter können nicht alle Mehrkosten auffangen

Dass der Eigentümer die Miete den Betreibern zuliebe auf vorinflationärem Niveau hält, ist allerdings auch keine praktikable Lösung. Mit der allgemeinen Preissteigerung wachsen auch die Refinanzierungskosten. Dazu gehören die laufenden Kosten der Immobilieneigentümer, von den Gehältern der Angestellten über die laufenden Betriebskosten der eigenen Firma bis hin zu Dienstleistern, Handwerkern und Bauunternehmen, die für Neubauten und die Instandhaltung benötigt werden. Von den Mieteinnahmen müssen diese Ausgaben gedeckt, Kreditzinsen bezahlt, Rücklagen geschaffen und dann noch ein Gewinn erwirtschaftet werden.

Betreiber können wegen der Preissteigerungen schnell in Bedrängnis geraten.

Ein großer Eigentümer mit zahlreichen Pflegeimmobilien und mehreren Betreibern in ganz Deutschland kann das vielleicht eine Weile auffangen. Doch Immobiliengesellschaften dieser Größe sind nur in Bestz von etwa 15 Prozent aller deutschen Pflegeimmobilien. Die überwiegende Mehr-

heit der Gebäude gehört kleinen Gesellschaften, Privatpersonen oder den Betreiberunternehmen selbst. Diese Immobilieneigner werden durch Betreiberpleiten oder Mieteinbußen hart getroffen und müssen dann unter Umständen selbst aufgeben. Beim Blick auf die Rahmenbedingungen und Herausforderungen Pflegewirtschaft machen wir es uns manchmal zu einfach: Dann sind die Immobilieninvestoren Heuschrecken, die nur auf ein paar Prozente Gewinn verzichten müssten, dann wäre alle geholfen. Die Betreiber sind entweder Engel, die sich mit Begeisterung selbst ausbeuten, oder Teufel, welche die Bewohner vernachlässigen und ihre Gebäude verfallen lassen. Der Staat oder die Politik müssten nur ein paar Image-Kampagnen für die Pflege auflegen, und schon wäre wieder alles im Lot.

Ein realistischer Blick auf den Markt wäre hilfreich

Mit der Realität der Branche hat das wenig zu tun. Vermieter von Pflegeimmobilien tätigen Vorleistungen, um Gebäude zur Verfügung zu stellen, die den hohen Ansprüchen an solche Einrichtungen genügen. Diese Investitionen müssen refinanziert, Verwaltung und Instandhaltung der Immobilien bezahlt werden.

Die meisten Betreiber tun ihr Bestes, um bei knappen Margen wirtschaftlich zu bleiben, aber selbst gemeinnützige Betreibergesellschaften müssen zumindest eine schwarze Null schreiben. Sie stehen unter enormem Druck, sowohl finanziell als auch personell. Gibt es schwarze Schafe in diesen Gruppen? Sicher. Aber sie sind in der Minderheit.

Was die Pflege in Deutschland braucht, sind weder Sündenböcke noch Image-Kampagnen. Was sie braucht, ist ein realistischer Blick und eine Politik, die sich endlich traut, für die Stationäre Pflege das zu bezahlen, was sie wert ist – von den Pflegenden über die Heizkosten bis hin zur Immobilie. Und das heißt auch: Wenn die Inflation alles teurer macht, müssen auch die Investitionskosten steigen. ┘

SENSO® Dokumentation

Die Software-Komplettlösung für Soziale Dienstleister



Verwaltung



Dienstplan



Tourenplan



Cloud