

Mehr als ein Renditebringer

Pflegeheime haben für Investoren deutlich an Attraktivität gewonnen. Zwei Tendenzen geraten ins Blickfeld: die Erneuerung von bestehenden Pflegeheimen und der Versuch, stationäre und ambulante Pflege zu kombinieren.

Von Christian Hunziker

BERLIN, 27. Juli. Dass Immobilien mehr sind als Konstruktionen aus Stein und Beton und dass es bei ihnen immer auch um Menschen geht, wird bei Pflegeheimen besonders deutlich. Denn bei ihnen stellen sich existentielle Fragen: Wie können die Bedürfnisse von pflegebedürftigen Menschen und ihrer Angehörigen angemessen berücksichtigt werden? Wie geht die Gesellschaft mit körperlichem und geistigem Verfall um? Und wie können Menschen im letzten Abschnitt ihres Lebens würdig begleitet werden?

Doch Pflegeimmobilien sind auch noch etwas anderes: nämlich attraktive Objekte für Immobilieninvestoren. Das zeigte sich im vergangenen Jahr, als Pensionskassen, Fondsgesellschaften und andere institutionelle Investoren rund 3 Mil-

liarden Euro in deutsche Pflegeheime investierten und so das Transaktionsvolumen auf eine noch nie gesehene Höhe schraubten. In diesem Jahr wird dieses Rekordergebnis allerdings nicht noch einmal erreicht werden, wie Jan Linsin, Research-Chef der Immobilienberatungsgesellschaft CBRE, sagt: „Wir rechnen mit einem Transaktionsvolumen von gut 1 Milliarde Euro.“

Dieser Rückgang zeugt allerdings nicht von einem nachlassenden Interesse der Investoren, sondern ist allein dem Umstand geschuldet, dass 2016 gleich drei große Pflegeheim-Portfolios den Eigentümer wechselten. Dieser Sondereffekt wird nach Ansicht der Fachleute nicht noch einmal eintreten. Außerdem ist in den Zahlen von CBRE das florierende Aufteilergeschäft nicht berücksichtigt, bei dem spezialisierte Anbieter Pflegezimmer einzeln an Privatanleger verkaufen.

Auch bei institutionellen Investoren sind Pflegeheime dabei, ihr Nischendasein zu verlieren. „Die Assetklasse hat sich etabliert“, sagt jedenfalls Markus Bientreu, Geschäftsführer der auf Sozialimmobilien spezialisierten Beratungsgesellschaft Terranus Real Estate. „Das Interesse der Investoren an Pflegeimmobilien ist weiter gestiegen.“ Das hat zwei Gründe: Zum einen sind andere Gebäudarten wie Bürohäuser und Wohnanlagen angesichts der starken Nachfrage der Anleger Mangelware. Zum anderen spricht die höhere Rendite für Pflegeheime. Selbst bei den teuersten Objekten ist laut CBRE-Fachmann Linsin noch eine Rendite von mindestens 5,5 Prozent erzielbar, während es bei erstklassigen Bürogebäuden in München oder Berlin nur noch gut 3 Prozent sind.

Doch das ist nicht alles. „Für Investoren bieten Pflegeimmobilien neben der höheren Rendite noch weitere Vorteile“, sagt Jan-Hendrik Jessen, der bei der Immobiliengesellschaft Patrizia für den Ankauf von Pflegeheimen zuständig ist. „Sie sind konjunkturfest und bieten auch sonst eine hohe Sicherheit.“ Denn die Pachtlaufzeiten seien lang, staatliche Zahlungen sorgten für kontinuierliche Einnahmen, und das Risiko sei gering, dass der Betreiber ausfalle.

Hinzu kommt eine starke Nachfrage seitens pflegebedürftiger Menschen. Laut der Pflegestatistik des Statistischen Bundesamtes hat die Auslastung der deutschen Pflegeheime zuletzt auf rund 90 Prozent zugelegt. „Bei allen Heimen steigen die Auslastungsquoten rapide“, bestätigt Jens Nagel, der die deutschen Geschäfte des schwedischen Pflegeheim-Investors Hemsö führt. „In unseren Einrichtungen verzeichnen wir sogar eine Auslastung von 97 Prozent.“ Dieser Trend wird nach Ansicht der Fachleute anhalten, da die Zahl der Pflegebedürftigen als Folge der demographischen Entwicklung weiter steigen wird.

Das bedeutet allerdings nicht, dass Investoren bei Pflegeimmobilien nichts falsch machen können – ganz im Gegenteil. „Der Pflegemarkt ist ein regionales Geschäft“, betont Hemsö-Geschäftsführer Nagel. Entscheidend sei die Nachfrage vor Ort, sagt auch Patrizia-Fachmann Jessen. Er verdeutlicht dies damit, dass die Zahl der stationär versorgten Patienten bis zum Jahr 2030 in Leipzig voraussichtlich um 3310 zunehmen wird, in der einwohnerstärkeren Stadt Stuttgart aber nur um 1540.

Darüber hinaus müssen sich Investoren mit zwei Themen befassen, die di-

rekten Einfluss auf den Investitionserfolg haben: mit dem Mangel an Fachkräften und dem Einfluss der Politik. In manchen Großstädten sind einzelne Pflegeheime nur zum Teil belegt – nicht etwa, weil die Nachfrage so gering ist, sondern weil die Betreiber nicht genügend examinierte Altenpfleger finden, um die gesetzlich vorgegebene Fachkräftequote zu erfüllen. Und Baden-Württemberg hat beschlossen, dass es von 2019 an nicht nur in neuen, sondern auch in bestehenden Pflegeheimen nur noch Einzel- und keine Doppelzimmer mehr geben darf.

Als ob das nicht schon genügend Herausforderungen wären, haben Investoren auch noch mit stark steigenden Preisen zu kämpfen. Während sie für ein Pflegeheim vor wenigen Jahren maximal das 14-Fache einer Jahresmiete zu zahlen bereit waren, rechnet Terranus-Geschäftsführer Bientreu damit, „dass noch in diesem Jahr in Einzelfällen das Zwanzigfache der Jahresmiete erreicht wird“. Damit lägen die Kaufpreise mittlerweile „sicherlich an der Grenze“.

Vor diesem Hintergrund konzentrieren sich einzelne Investoren nicht mehr auf Neubauten, sondern auf (günstigere) Bestandsobjekte. „Viele Pflegeheime sind modernisierungsbedürftig“, sagt Michael Held, Geschäftsführer der auf Seniorenimmobilien spezialisierten Projektentwicklungsfirma Terragon. „Da der Umbau im Bestand nur schwer möglich ist, kommt es häufig zu Ersatzneubauten.“ Terragon selber entwickelt in Ahrensburg und Reinfeld (beide Schleswig-Holstein) an der Stelle von nicht mehr zeitgemäßen Einrichtungen zwei neue Pflegeheime, die in diesem Jahr Hemsö erworben hat.

Dieses Vorgehen ist allerdings nicht ohne Risiko. „Wenn ein Investor ein in die Jahre gekommenes Pflegeheim abreißt, um anschließend am selben Standort ein neues, modernes zu errichten, besteht immer die Gefahr, dass Pflegepersonal dauerhaft verlorengelht“, gibt Markus Bientreu von Terranus zu bedenken. Hemsö-Chef Nagel beschreitet deswegen noch einen anderen Weg: Derzeit baut sein Unternehmen die 1983 errichtete Seniorenresidenz Am Kurpark in Wiesbaden bei laufendem Betrieb um.

Zudem beschäftigen sich Investoren immer stärker mit innovativen Ansätzen der Seniorenbetreuung. „Ich rechne damit, dass die strikte Trennung von ambulanter und stationärer Pflege sukzessive aufgelöst wird und beide Möglichkeiten in einem Haus parallel nebeneinander angeboten werden können“, blickt Markus Bientreu in die Zukunft. Ein solches Modell realisiert beispielsweise der Betreiber Benevit gemeinsam mit der AOK Baden-Württemberg in Wyhl am Kaiserstuhl.

„Quartiersorientierte Konzepte mit Pflegeheim, betreutem Wohnen, Tagespflege, Demenz-WG und anderen Angeboten haben Zukunft“, ist auch Projektentwickler Michael Held überzeugt. „Damit wird das Angebot so vielfältig wie die Lebenssituation der Senioren.“ Auch institutionelle Investoren verschließen sich solchen Konzepten nicht. Patrizia jedenfalls ist nach Worten von Jan-Hendrik Jessen „interessiert an Pflegeimmobilien, die durch Angebote wie Betreutes Wohnen, Wohngruppenkonzepte oder Tages- und Demenzpflege ergänzt werden“. Mehr noch: Auch eine Kindertagesstätte kann sich Jessen als Bestandteil eines solchen Modells gut vorstellen.