

01.09.2017

Top-Thema 20 Jahre "Immobilienwirtschaft" - 20 Assetklassen im Überblick

Investoren Pflegeheime: Nicht starr, sondern flexibel

In der Vergangenheit galt es Überinvestments zu vermeiden. Heutzutage sind Pflegeimmobilien gefragte Nischenprodukte; in Zukunft wird die Assetklasse immer interessanter. Doch der Markt braucht neue Angebote.

Berlin Mitte. Vis-à-vis dem KaDeWe liegt das Tertianum. Ein Gebäude mit geschwungener Fassade aus Sandstein und einem Marmor-Entrée. Die Innenräume sind lichtdurchflutet und haben Zugänge zu Wintergärten und Loggien. Wellnessbereich und Fitnessraum leeren sich am frühen Abend. Zwei-Sterne-Koch Tim Raue lädt zum kulinarischen Highlight ein. Nein, die Rede ist nicht von einem Fünf-Sterne-Hotel, sondern von einem Pflegeheim der Luxusklasse.

„Der Bedarf an Wohnraum für ältere Menschen steigt, und im Premiumbereich gibt es bislang wenig Angebote.“ Tertianum-Chef und Investor Felix von Braun

Die Tertianum Premium Residences gibt es neben Berlin auch in München sowie Konstanz; sie sind Betriebe der DPF Gruppe, deren Vorstandschef von Braun ist. Die Gesellschaft ist Investor, Asset Manager und zugleich Betreiber von Seniorenimmobilien. Das Konzept rechnet sich. Innerhalb der nächsten drei Jahre sollen 250 Millionen Euro in den Ausbau der bestehenden Häuser und in neue investiert werden – wo es sich ergibt, gemeinsam mit institutionellen Anlegern.

Pflegeheime: Segment wird weiter Wachsen

Pflegeimmobilien sind beliebte Nischenprodukte und werden als Assetklasse immer interessanter. Das war nicht immer so. In der Vergangenheit lag die Herausforderung darin, Überinvestments zu vermeiden, da es im Vergleich zu heute eine verhaltene Alterung der Gesellschaft gab. „Investoren hatten sehr hohe Renditeerwartungen bei diesen Spezialimmobilien und haben daher zum Teil sehr niedrige Einkaufspreise gezahlt“, erinnert sich Dr. Michael Held, Geschäftsführer von Terragon, ein auf Seniorenimmobilien spezialisierter Projektentwickler. Alternative Wohnformen wie Wohnen mit Service hätten bisher nicht auf dem Einkaufszettel institutioneller Investoren gestanden. „Dieses Segment wird wachsen, das sehen wir als aktuellen Vorteil“, sagt Held. Positiv bewertet er auch den Trend hin zu einer deutlichen Professionalisierung der Sparte, ähnlich wie es sich auch in anderen Bereichen der Immobilienbranche abzeichnet.

Es fehlen geeignete Grundstücke für Pflegeheime

In Zukunft machen ihm weniger die niedrigen Einkaufspreise der Investoren Gedanken als vielmehr der Erwerb geeigneter Grundstücke.

„Schon jetzt ist es schwer, für die Entwicklung von Senioren- und Pflegeimmobilien ausreichend Baugrundstücke zu adäquaten Einkaufspreisen zu finden.“ Dr. Michael Held, Geschäftsführer von Terragon

Die Konkurrenz um passende quartiersnahe Grundstücke werde vermutlich noch härter, weil Pflegeimmobilien hier vor allem in Konkurrenz zu anderen Assetklassen stehen.

Investitionen von rund 55 Milliarden Euro George Salden, CEO der Capital Bay, ein Unternehmen, das in Pflegeheime, aber auch in alle anderen Assetklassen der Immobilienwirtschaft investiert, sieht die größte Herausforderung in der steigenden Anzahl an Pflegebedürftigen bei zugleich fehlendem Fachpersonal. Aktuell gebe es in Deutschland etwa 13.600 stationäre Pflegeeinrichtungen mit etwa 800.000 Bewohnern und fast 700.000 Beschäftigten. Mindestens 300.000 Betten werden bis 2030 noch benötigt, schätzt Salden. Das Immobilienberatungsunternehmen CBRE rechnet bis dahin mit einem Neubau- und Ersatzinvestitionsbedarf von gut 55 Milliarden Euro. Gleichzeitig fehle es an guten Pflegekräften. [In Ballungsräumen sind Pflegeheimplätze schon jetzt knapp.](#) Eine weitere Hürde liegt in der Vielzahl der unterschiedlichen landesrechtlichen Gesetze und Verordnungen. Viele Bestandsobjekte müssten modernisiert oder umgebaut werden, damit sie den geforderten Rahmenbedingungen entsprechen und überhaupt noch betrieben werden dürfen, sagt Salden.

Pflegeimmobilien: Neue Produkte werden benötigt

Ein differenziertes Angebot an Einrichtungen wird immer wichtiger – darüber sind sich die befragten Experten einig. „Senioren sind keine homogene Gruppe, sie haben verschiedene Lebens- und Einkommenssituationen sowie Lebenseinstellungen“, sagt Held. Egal für welchen Geldbeutel, es „braucht andere Produkte am Markt“, betont Felix von Braun. Wohnbaugesellschaften und Betreiber müssten noch stärker zusammenarbeiten, mahnt Salden und sieht den künftigen Erfolg im Agilen: „Das Angebot der Zukunft wird nicht starr, sondern flexibel sein.“ Ob Investor, Projektentwickler oder Betreiber: Wer diesen Wandel mitgeht und sich entsprechend aufstellt, ist für die Zukunft gut gewappnet.

Asset-Assoziationen: Investoren Pflegeheime

Felix von Braun, DPF-Vorstandschef:

Warum sind Pflegeheim-Investitionen die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche?

Diese Spezialimmobilien bedürfen eines besonderen Know-hows. Denn es gilt nicht nur, eine Investition unter komplexen Rahmenbedingungen zu verwalten – auch die Kunden sind besonders schutzbedürftig.

Was wäre, wenn es sie nicht gäbe?

Wir würden vermutlich auf eine große Versorgungslücke zusteuern.

Welchen Konsumartikel (von Knetgummi bis BMW) verbinden Sie mit Ihrem Berufsbild?

Ich sehe mich als Unternehmer und verbinde dieses Berufsbild mit einer Kuckucks-Uhr. Es geht darum, dafür zu sorgen, dass die Zahnräder ineinandergreifen; gleichzeitig muss man zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit Ihrem Berufsbild verbinden? Welche Eigenschaft ist das?

Da fällt mir der erfolgreiche Triathlet Jan Frodeno ein, Olympiasieger, Deutscher Meister und Weltrekordhalter. Zwar habe ich nicht wie er mehrfach den Iron Man gewonnen, aber eine Gemeinsamkeit sehe ich trotzdem: Auch das Unternehmertum ist kein Kurzstreckengeschäft. Wie beim Triathlon kommt es darauf an, einen langen Atem zu haben, vorausschauend zu agieren und in mehreren Disziplinen fit zu sein.

(Autorin: Laura Henkel, Freiburg)