

## Revitalisierung

# Wertsteigerung im Bestand

Die demografische Entwicklung beschert Pflegeimmobilien derzeit konjunkturunabhängig stabile Wachstumsraten. Mit entsprechenden Konzepten lassen sich auch in Bestandsobjekten deutliche **Wertpotenziale heben**. Warum für Betreutes Wohnen genutzte Objekte dazu besser geeignet sind als stationäre Pflegeeinrichtungen, erklärt unser Gastautor anhand eines Praxisbeispiels.

**B**evor mit der Revitalisierung einer Immobilie begonnen werden kann, muss ein geeignetes Objekt identifiziert werden. Der Makrostandort kann beispielsweise als investitionsfähig angesehen werden, wenn er folgende Kriterien erfüllt: Es handelt sich um eine Metropolregion oder Subzentrum mit mehr als 10.000 Einwohnern und einem Einzugsgebiet mit mehr als rund 50.000 Einwohnern und einer positiven soziodemografischen Entwicklung.

Der Mikrostandort hingegen lässt sich immer nur im konkreten Fall beurteilen. Deshalb orientiert sich dieser Beitrag im Folgenden an einem Objekt, das die auf Wohn- und Pflegeimmobilien spezialisierte **Vivum Gruppe** erworben hat. Es liegt nahe an einem Stadtteilzentrum, mit guter Anbindung an den öffentlichen Personen-Nahverkehr und in der Nachbarschaft befindet sich ein gewachsenes Wohnquartier. Unabdingbar für eine positive Investitionsent-

scheidung ist, wie in diesem Fall auch, das urbane Umfeld mit einem seniorengerecht gestalteten öffentlichen Straßenraum.

Die Betreiberauswahl fiel in dem aktuellen Beispiel leicht: Verkäufer und Generalmieter war und ist ein erfahrener mittelständischer Betreiber. Der im Zuge der Sale and Lease Back-Transaktion neu abgeschlossene Mietvertrag umfasst unter anderem eine Laufzeit von 20 Jahren plus Option einer Verlängerung um fünf Jahre, eine Indexierung der Miete in Höhe von 70 Prozent bei zehn Prozent VPI – Anstieg (Verbraucherpreis-Index), eine Transparenzklausel zur regelmäßigen Einsicht in Belegungszahlen und die Betriebswirtschaftlichen Auswertungen sowie eine Mietsicherheit mittels Patronatserklärung.

### Zukunftsfähiges Betreiber-Konzept

Wichtig ist die Zukunftsfähigkeit des vom Betreiber vor Ort umgesetzten Konzepts. Es setzt auf Service-Appartements in komplementärer Nutzung mit einer Tagespflege sowie zwei betreute Pflege WGs. Die Vermietung der Appartements erfolgt auf Grundlage von BGB-Mietverträgen. Bewohnerinnen und Bewohner tragen neben Kalt- und Warmmiete auch die sogenannten Grundleistungen wie Rezeption, 24-Stunden-Rufbereitschaft und Dienstleistungen wie Botengänge, Notfalleinkäufe oder die Organisation von Gruppenangeboten.

In unserem Praxisbeispiel war das 1980 errichtete Gebäude zum Zeitpunkt des Ankaufs mit 140 Pflegeplätzen nahezu voll vermietet, wies aber einen erheblichen Instandhaltungsstau auf. Deshalb war der Verkauf für beide Seiten vorteilhaft: Der Immobilieninvestor erwarb eine Immobilie unter Marktwert, die er durch Renovierung und Sanierung aufwerten konnte. Dem Betreiber wäre das allein nicht möglich gewesen, dafür kann er aber nach der Fertigstellung den Betrieb in einer aufgewerte-

## Der Fünf-Punkte-Plan

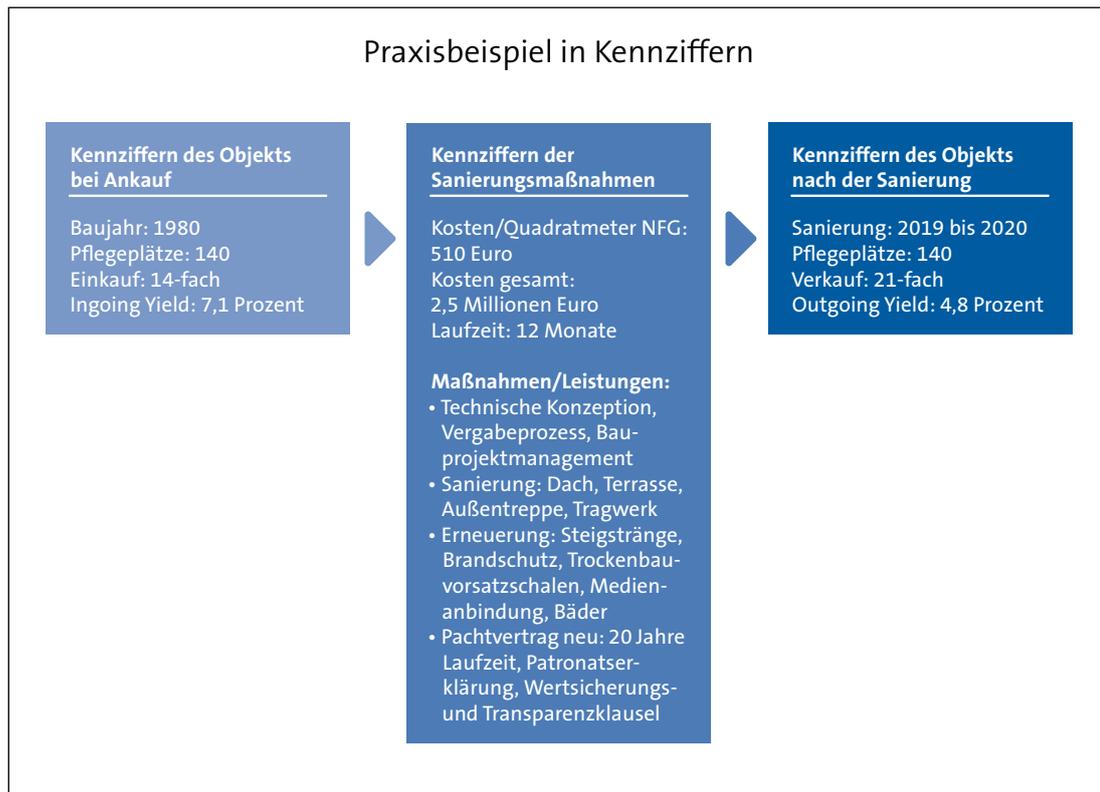
Die Wertschöpfungspotenziale lassen sich an folgenden fünf Erfolgskriterien festmachen:

1. **Standortauswahl:** Nicht nur der Mikrostandort, auch der Makrostandort muss investitionsfähig sein.
2. **Konzept und Betreiberauswahl:** Das umzusetzende Konzept muss den Bedürfnissen der Senioren entsprechen. Der Betreiber sollte erfahren und bonitätsstark sein.
3. **Transaktionsstruktur:** Objekte mit Sanierungsstau und/oder Modernisierungsbedarf ermöglichen Investoren Ankäufe zu Preisen, die teils deutlich unter dem durch ge-

zielte Maßnahmen zu erreichenden Marktwert liegen.

4. **Finanzierungsstruktur:** Sie muss sowohl den Ankauf als auch die baulichen Maßnahmen sicherstellen. Banken gewähren für Objekte des Betreuten Wohnens zudem höhere Ausläufe als für stationäre Pflegeimmobilien.
5. **Bauliche Herausforderungen:** Die Sanierung im laufenden Betrieb verlangt nach einer zügigen Umsetzung. Flächenoptimierende Maßnahmen und idealerweise auch solche, die das Umfeld aufwerten, sollten nicht vergessen werden. <

## Praxisbeispiel in Kennziffern



Durch die Sanierung des Bestandsobjekts wurde der Wert der Immobilie deutlich gesteigert.

ten Immobilie fortführen. Der neu abgeschlossene Pachtvertrag trat mit Wirksamkeit des Ankaufs der Immobilie via Asset Deal in Kraft.

Über die Finanzierungsstruktur wurde sichergestellt, dass sowohl der Ankauf als auch die baulichen Maßnahmen mitfinanziert wurden. Für Immobilien mit der Nutzung Betreutes Wohnen sind Beleihungsausläufe möglich, die jenen für eine Wohnnutzung nahe kommen. Das gilt für die Bestandsphase, aber auch bereits für die Developmentphase. Hintergrund ist die bessere Drittverwendungsfähigkeit der Immobilie im Vergleich zu stationären Pflegeheimen. Dass zudem die Baumaßnahmen während der Betriebsphase stattfinden, in der monatlich Pächterträge generiert werden können, hilft bei der Bewertung des Objekts hinsichtlich der Kapitaldienstfähigkeit.

### Sanierung bei laufendem Betrieb

Spezielles Know-how verlangen die baulichen Herausforderungen: Zum Kick Off sollte der Projektentwickler ein Projektteam mit vor Ort vernetzten Planern und Beratern aufsetzen. Zudem koordiniert er die technische Konzeption und den Vergabeprozess an die ausführenden Unternehmen und das laufende Bauprojektmanagement. Er verantwortet zudem das Reporting an die Finanzierungspartner.

Saniert wurde im konkreten Beispiel im laufenden Betrieb zu Kosten von 510 Euro pro Quad-

ratmeter Nutzfläche. Sanierung, Renovierung und Vermietung steigerten den Wert der Immobilie um rund 30 Prozent beziehungsweise das siebenfache der Jahresnettokaltmiete. In Ergänzung hierzu sicherte sich der Entwickler den Zugriff auf ein Nachbargrundstück und errichtete darauf einen Neubau für Betreutes Wohnen und stationäre Pflege. Der Neubau wird den Mikrostandort in ein Sozialquartier konvertieren und die Lage zusätzlich aufwerten. Die Baumaßnahmen konnten in nur zwölf Monaten abgeschlossen werden, bei einer Investitionssumme von insgesamt 2,5 Millionen Euro.

Durch die Zusammenlegung von ehemaligen Single-Appartements konnte zudem der Anteil von Wohnungen für Ehepaare erhöht werden. Solche Flächenoptimierungen verbessern die Marktfähigkeit und die Drittverwendungsfähigkeit von Pflegeimmobilien erheblich. Die an den genannten fünf Erfolgskriterien orientierte Wertschöpfungsstrategie (siehe Info-Kasten links) führte im vorliegenden Fall zu einer Wertsteigerung des angekauften Bestandsobjekts und des Mikrostandorts, der aufgrund des benachbarten Neubaus zu einem Sozialquartier konvertiert wird. Der Käufer dieses Quartiers sichert sich mithin ein werthaltiges Asset mit langfristig planbaren und vor allem sicheren Mietzahlungen.

Nico Grimm ist Geschäftsführer der auf Institutionelles Assetmanagement spezialisierten Vivum Services Frankfurt GmbH.

„Ein Viertel der Pflegeimmobilien in Deutschland erfüllt nicht den aktuellen Stand der Technik und die Anforderungen an barrierefreies Bauen.“



Nico Grimm,  
Vivum Services Frankfurt