

Nico Grimm

Wertsteigerungsstrategien für Pflegeimmobilien – renditeorientiert investieren

Die demografische Entwicklung beschert dem Nischenprodukt Pflegeimmobilien konjunkturunabhängig stabile Wachstumsraten. Mit entsprechender Expertise lassen sich auch in Bestandsobjekten signifikante Wertpotenziale heben.

Die Corona-Krise hat den Investoren die Verwundbarkeit einiger Immobilienklassen deutlich vor Augen geführt. In dieser Situation und mehr noch auf lange Sicht bieten sich Pflegeimmobilien als sicherer Hafen an.



Getrieben durch die demografische Entwicklung steigt die Nachfrage nach stationärer Pflege und Betreutem Wohnen seit Jahren kontinuierlich und wird dies weiter tun. Denn die deutsche Bevölkerung altert seit Jahrzehnten. Damit steigt auch die Zahl der Pflegebedürftigen. Ende 2018 gab es rund 3,7 Millionen pflegebedürftige Menschen, von denen rund 1,3 Millionen in Pflegeeinrichtungen untergebracht waren.

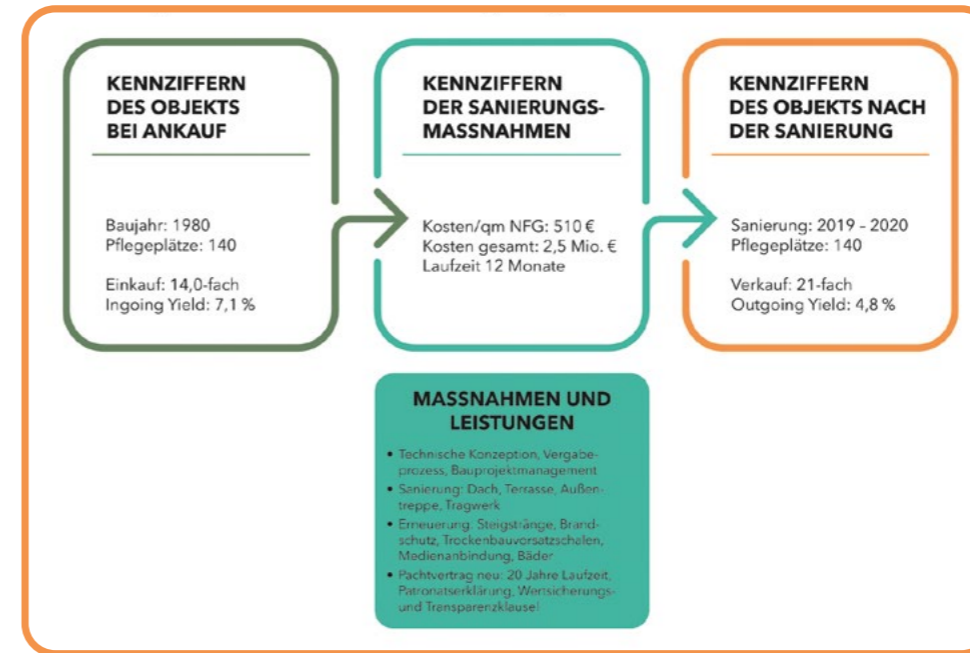
Der Bedarf wächst stetig und konjunkturunabhängig: Bis 2030 werden rund 760.000 zusätzliche Pflegeplätze (Pflegeheime und Betreutes Wohnen) benötigt. Diejenigen, die bereits in diesem Markt aktiv sind, erkennen diese Entwicklung: Laut einer aktuellen Umfrage rechnen fast zwei Drittel der befragten Marktteilnehmer mit steigenden Preisen, auch aufgrund steigender Nachfrage.¹

Innerhalb dieser Anlageklasse sind Einrichtungen für das Betreute Wohnen gegenüber klassischen Pflegeheimen im Vorteil. Betreutes Wohnen ist hinsichtlich der erzielbaren Miete, der baulichen Auflagen und der Vorgaben für den Pflegebetrieb weniger strikt reglementiert. Derzeit gibt es in Deutschland rund 8.000 Einrichtungen für das Betreute Wohnen. Die Belegungsquote liegt deutschlandweit bei 96 Prozent. Laut einer Emnid-Erhebung unter Pflegebedürftigen präferieren 55 % die Wohnform Betreutes Wohnen, lediglich 15 % sprechen sich für ein Pflegeheim aus.

Pflegeheime und Einrichtungen für das Betreute Wohnen sind Betreiber-Immobilien. Investoren verweisen gern auf die damit verbundenen Risiken. Verfügt der Betreiber allerdings über ausreichende Erfahrung, eine Mindestzahl an Betten „under management“ und einer – zumeist von der Betreiber-Holding gestellten – guten Bonität, bleiben diese Risiken allerdings überschaubar. Zwingend erforderlich ist allerdings ein zukunftsfähiges Betreibermodell. Dazu gehört ein Hygiene-, aber auch ein digitales Konzept, das die Pflegefachkräfte von bürokratischen Aufgaben entlastet und den Pflegebedürftigen die Kommunikation mit der Außenwelt auch in Pandemie-Zeiten ermöglicht. Ein sorgfältig ausgewählter Betreiber ist für den Investor ein Garant für planbare Pachtzahlungen. Das macht diese Anlageklasse in rezessiven Phasen besonders attraktiv.

Investment-Chancen bieten sich im Pflegesegment nicht nur im Neubau, sondern auch und insbesondere

Vivum-Wertsteigerungsstrategie: Sanierung einer Value-Add-Immobilie im Segment "Betreutes Wohnen"



im Bestand. Die erforderlichen baulichen Investitionen für eine Repositionierung sind sehr gut kalkulierbar und mit weniger Risiko verbunden als ein Neubau auf grüner Wiese. Wichtig ist die Lage: zentrumsnah beziehungsweise nahe an einem Stadtteilzentrum, eine gute Anbindung an den öffentlichen Personen-Nahverkehr und zumindest für Betreutes Wohnen unabdingbar ein gewachsenes Wohnquartier in der Nachbarschaft.

Die Wertschöpfungspotentiale lassen sich an einer jüngst in einer deutschen Metropole realisierten Maßnahme festmachen: Das Investitionsobjekt konnte über Nutzung des lokalen Netzwerks erworben werden und fand sich in Nähe eines Stadtteilzentrums einer Metropole. Das 1980 errichtete Gebäude war zu dem Zeitpunkt des Ankaufs mit 140 Pflegeplätzen nahezu voll vermietet, wies aber erheblichen Instandhaltungstau auf und entsprach nicht mehr den aktuellen Standards, insbesondere hinsichtlich der baulichen Qualitäten.

Verkäufer und Generalmieter war ein erfahrener mittelständischer Betreiber. Zum Kick Off setzte der Projektentwickler zunächst ein Projektteam mit vor Ort vernetzten Planern, Steuerern und Beratern auf. Zudem überwachte und koordinierte er die technische Konzeption und den Vergabeprozess an die ausführenden Unternehmen und das laufende Bauprojektmanagement. Er verantwortete zudem das Reporting an die Finanzierungspartner. Saniert wurde im laufenden Betrieb, zu Kosten von 510 Euro pro Quadratmeter Nutzfläche. Die Baumaßnahmen konnten in nur zwölf Monaten abge-

schlossen werden, insgesamt investierte der Entwickler 2,5 Millionen Euro. Der im Zuge der Sale and Lease Back Transaktion neu abgeschlossene Mietvertrag mit dem Verkäufer umfasst unter anderem eine Laufzeit von 20 Jahren (plus Option einer Verlängerung um 5 Jahre), eine Indexierung der Miete in Höhe von 70 % bei 10 % VPI-Anstieg, eine Transparenzklausel zu der regelmäßigen Einsicht in Belegungszahlen und der BWAs und eine Mietsicherheit mittels Patronatserklärung.

Der Wert der Liegenschaft stieg mittels Sanierung, Renovierung und Neuvermietung um ca. 30 % bzw. das 7-fache 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. Diese Strategie führte 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
Geschäftsführer
Vivum GmbH

Weitere Angaben zum Autor S. 132
Weitere Angaben zum Unternehmen S.292

¹ https://vivum.de/wp-content/uploads/2020/05/2020_05_06_Praesentation_OPK_Umfrage_zu_Pflegeimmobilien.pdf