

Investitionen richtig lenken

Mehr Transparenz erforderlich

Die **Beschaffung von verlässlichen Daten**, welche die Basis für verlässliche Investitionsentscheidungen bilden, gestaltet sich nicht immer einfach. Gerade für branchenfremde Neueinsteiger ist der Markt für Pflegeimmobilien schwer zu durchschauen. Worauf Investoren achten sollten und wie neue Klassifizierungssysteme aussehen könnten, erklärt Branchenexperte Jochen Zeeh.

Immer mehr Investoren entdecken den attraktiven deutschen Pflegemarkt. Wie und wo sich Investitionen lohnen, erläutert **Jochen Zeeh**, geschäftsführender Gesellschafter des Beratungsunternehmens **Immotiss Care GmbH**.

Welche Kriterien sollten Unternehmen, die erstmalig in Pflegeimmobilien investieren, beachten?

▷ **Jochen Zeeh:** In den vergangenen zwölf Monaten hat sich die Marktlage verändert. Man spürt deutlich, dass sich immer mehr Investoren für den Pflege- und Seniorenimmobilienmarkt interessieren. Grund scheint hier insbesondere die Flucht aus Assetklassen, die pandemiebedingt anfällig geworden sind, wie Hotels und der Einzelhandel. Insbesondere für die noch unerfahrenen Investoren sind anfänglich die zahlreichen marktspezifischen Kriterien, anhand derer Ankaufsobjekte analysiert werden sollten, eine Herausforderung. Zu erwähnen wären hier zum Beispiel die quantitative und qualitative Wettbewerbssituation, die Immobilienstruktur sowie unter anderem die Bewertung des Betreibers und des Betriebskonzepts.

Gilt das nicht auch für die etablierten Investoren?

▷ Auch für erfahrene Immobilieninvestoren ergibt sich durch das starke Wachstum ambulanter respektive alternativer Seniorenwohnformen eine wichtige Änderung in der Beurteilung des vorhandenen Angebots beziehungsweise Bedarfs an einem Standort. So wurde bisher meist der Fokus auf die Versorgung mit vollstationären Pflegeplätzen gelegt. Durch die aktuelle Marktentwicklung ist momentan verstärkt eine gesamtheitliche Betrachtung gefragt. Besondere Aufmerksamkeit verdient zum Beispiel die Gesamtversorgungskennziffer. Diese bildet den Versorgungsgrad des Marktes mit sämtlichen Wohnformen für Senioren mit Pflegebedarfen ab. Das um-

fasst neben den Pflegeplätzen auch Apartments in ambulant betreuten Wohngemeinschaften oder Einrichtungen für das Betreute Wohnen.

Welchen Hintergrund haben die neu auf dem Markt erscheinenden Investoren?

▷ Neben der Auflage von neuen Investitionsvehikeln bestehender Asset-Manager, können wir auch ein deutlich gestiegenes Interesse von noch nicht aktiven Investoren feststellen. Hier unterscheiden wir zwischen drei verschiedenen Typen:

- Institutionelle deutsche Anleger, die sich dem Pflege- und Seniorenimmobilienmarkt öffnen
- Internationale Investoren mit Investmenterfahrung in Seniorenwohnformen in ihren Heimatmärkten oder anderen internationalen Ländern
- Internationale Anleger ohne Investmenterfahrung in Seniorenwohnformen.

Alle eint, dass sie ihre hohen Liquiditätsbestände im sicheren deutschen Markt mit Wachstumsgarantie anlegen wollen. In Summe überwiegt klar die Mehrheit an branchenerfahrenen Geldgebern, die sich jedoch dann meist an etablierte und spezialisierte Asset-Manager und -Berater wenden.

An welchen Standorten lohnt sich ein Engagement?

▷ Kurioserweise lohnt sich heutzutage das Bauen nicht unbedingt dort, wo der größte Bedarf oder die größte Nachfrage besteht, sondern dort, wo eine vernünftige und marktadäquate Refinanzierung gegeben ist. Bei Pflegeheimen ist hier an oberster Stelle Baden-Württemberg zu nennen, da hier mittlerweile Baukosten bis zu einer Höhe von fast 150.000 Euro pro Bett refinanziert werden. Andere Bundesländer haben da noch viel Luft nach oben. Als Beispiel sei hier Niedersachsen genannt, die derzeit deutlich unter 100.000 Euro pro Bett an Neubaukosten anerkennen. Demnach reichen die anerkennungsfähigen

Kosten nicht mehr für den Bau neuer Pflegeheime aus. Betreiber sind folglich gezwungen, die Refinanzierung der Pacht über deutlich erhöhte Investitionskosten für Selbstzahler umzulegen. Bei ambulant versorgten Seniorenwohnformen dagegen lohnt sich das Bauen aufgrund freierer Mietpreisgestaltung überall bei Standorten mit zahlungskräftiger Klientel und schlechter Versorgungslage.

Welches Datenmaterial benötigt man?

▷ Für eine fundierte Entscheidung sind sämtliche Daten erforderlich, die zur Beurteilung einer nachhaltigen Wettbewerbspositionierung einer Pflege- oder Senioreneinrichtung notwendig sind. Gemäß unserem dargestellten Ansatz einer Gesamtversorgungskennziffer sollte man sich nicht nur auf die jeweilige spezifische Nutzung beschränken, sondern unbedingt den Gesamtmarkt an professionell versorgten Seniorenwohnformen berücksichtigen.

Wie erheben Sie diese Daten?

▷ So vielfältig der Markt für Seniorenwohnformen mit Pflegeinfrastruktur und deren Bezeichnungen ist, also Betreutes Wohnen, Wohnen mit Service etc., so unterschiedlich werden diese Angebote vermarktet beziehungsweise über diese Angebote informiert. Während der Markt für vollstationäre Pflegeheime vergleichsweise transparent ist, gibt es zu alternativen Seniorenwohnformen nur in seltenen Fällen öffentlich verfügbare Informationen zum Mengengerüst. Preisdaten sind noch seltener systematisch erfasst. Hier gibt es weder öffentlich koordinierende Stellen noch irgendwelche Statistiken. Wir sind daher froh, dass wir in diesem Punkt auf die Datenbank unserer Tochtergesellschaft Trasenix zugreifen können, die in zeitaufwendiger Erhebung über Internet-Recherche, Telefonie und persönliche Besuche in den vergangenen Jahren eine nahezu vollständige Datenbasis über alle relevanten Nutzungsformen hinweg aufgebaut hat.

Was halten Sie von den bisherigen Klassifizierungsinstrumenten?

▷ Die Klassifizierung nach Sternen für Seniorenwohnformen unterschiedlicher Couleur anzuwenden, halten wir nur für das hochpreisige Residenzsegment geeignet. Denn beim „Sterne-System“ wird bei der Beurteilung einer Einrichtung insbesondere der Fokus auf immobilien-spezifische Kriterien gelegt. Service- und Betreuungsleistungen spielen hingegen eine untergeordnete Rolle. Betrachtet man den Gesamtmarkt, wird dies den Wünschen und Ansprüchen der Bewohner nicht gerecht. Zumal der Sicherheitsaspekt für den zukünftigen Bewohner einer Seniorenimmobilie eine größere Relevanz hat, als das Vorhandensein eines Spa-Bereichs.

Wie sähen Alternativen dazu aus?

▷ Wir sehen eher die Notwendigkeit einer Klassifizierung nach dem Vor-Ort verfügbaren Service- und Betreuungsangebot. In unseren Marktanalysen unterscheiden wir daher nach diesen Kriterien:

- Seniorengerechter Wohnraum ohne Serviceinfrastruktur vor Ort
- Seniorengerechter Wohnraum mit Serviceinfrastruktur vor Ort
- Seniorengerechter Wohnraum mit verbindlich inkludiertem Volservice.

Welche Rolle spielen Überlegungen zur Nachhaltigkeit bei den Investitionen?

▷ Wenn die Pandemie nicht Einzug gehalten hätte, so wäre das Wort des Jahres im Pflegemarkt nicht „Corona“, sondern „ESG-Kriterien“ gewesen. Sowohl Immobilieninvestoren als auch Betreiber-Unternehmen beschäftigen sich vermehrt mit den Begrifflichkeiten als auch den Definitionen dahinter. Zuvor war schon immer das Thema Nachhaltigkeit der Pachtzahlung, nachhaltige Personalbindung und eine nachhaltige Gestaltung und damit einhergehende Attraktivität der Einrichtung – für Bewohner und Mitarbeiter – im Fokus!

Welche Möglichkeiten gibt es, mit den knappen Personalressourcen vernünftig umzugehen?

▷ Personal muss effizient eingesetzt werden. Eine Konsolidierung der qualifizierten, ambulanten Arbeitskräfte, unter dem Slogan „Weniger Zeit im Auto, mehr Zeit für die Pflegebedürftigen“ kann da schon helfen. Auch die Entwicklung von neuen Wohnformen für pflegebedürftige Senioren spielt dem Thema dabei in die Karten. Bei deren ausschließlichen Einsatz in zentralisierten und gebündelten Wohnformen könnten unserer Einschätzung nach allein durch die Verkürzung von Wegzeiten eine zusätzliche Kapazität für die Versorgung von rund zusätzlich 100.000 Pflegebedürftige entstehen. msc

„Zu alternativen Wohnformen gibt es nur in seltenen Fällen öffentlich verfügbare Informationen.“



Jochen Zeeh,
Immotiss Care

Wechsel Geschäftsführung

Daniel Schuster verlässt auf eigenen Wunsch die ProCurand. Heidrun Theis und Dr. Axel Theis führen die ProCurand Unternehmensgruppe als Gesellschafter weiter und freuen sich darauf, die ProCurand in die Zukunft zu führen!



ProCurand Unternehmensgruppe

Französische Str. 55 • 10117 Berlin • www.procurand.de