

Konjunkturunabhängige Immobilien-Asset-Klasse
Gesundheitsimmobilien rücken vermehrt in den Fokus der Investoren

Die Hochrechnungen für die demographische Entwicklung der Bevölkerung in Deutschland sprechen eine eindeutige Sprache. In 2030 werden bereits fast 30% der Menschen in Deutschland über 70 Jahre sein, ein zahlenmäßiger Anstieg um gut ein Drittel gegenüber heute. Die Folge: Der bereits jetzt hohe Bedarf an altersgerechten Wohnformen, in denen eine Versorgung auch bei Pflegebedürftigkeit möglich ist, wird weiter steigen. Gleichzeitig bedeutet diese Entwicklung auch neue Anforderungen an die ärztliche Versorgung, da auch hier der Bedarf mit höherem Durchschnittsalter der Bevölkerung steigt. Diese Entwicklung ist jedoch kein Zukunftstrend, sondern hat bereits heute enorme volkswirtschaftliche Auswirkungen: 2015 betrug der Anteil an Gesundheitsausgaben am BIP 11,3%. Damit nahmen die Gesundheitsausgaben das vierte Jahr in Folge stärker zu als das Bruttoinlandsprodukt. Dies stellt auch den Immobilienmarkt vor neue Herausforderungen.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen zeigt sich das Segment Gesundheitsimmobilien als interessante Immobilien-Asset-Klasse, die in den letzten Jahren verstärkt in den Fokus institutioneller Anleger gerückt ist. Wir sehen hier im Bereich „Wohnen 70+“ ein breites Spektrum

an geeigneten Investitionsmöglichkeiten, das von Seniorenresidenzen über Formen des Betreuten Wohnens und Hausgemeinschaften bis hin zu vollstationären Pflegeheimen reicht, d. h. ambulante als auch stationäre Versorgungsformen umfasst (s. Grafik). Aus Investorensicht bringt die Öffnung dieses gesamten „Fächers“ verschiedener Versorgungsformen eine höhere Unabhängigkeit von den sich häufig ändernden gesetzlichen Rahmenbedingungen – insbesondere in der stationären Pflege – mit sich. Gleichzeitig hat man die Möglichkeit, auf einen breiteren Fundus an passenden Angeboten zuzugreifen, deren Flexibilität und Kreativität in den letzten Jahren zugenommen hat.

Als zweite Säule sehen wir in diesem Bereich Immobilien, die unter den Begriffen „Ärztelhäuser“, „Gesundheitszentren“ und „Medizinische Versorgungszentren“ bekannt sind. Diese ambulanten Versorgungskonzepte werden sowohl von Patienten als auch vom ärztlichen Nachwuchs vermehrt befürwortet und folgen gleichzeitig dem politischen Grundsatz „ambulant vor stationär“. Aus diesen Gründen ist die Anzahl an Investitionsmöglichkeiten in diesem Segment in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Dieses Nischenprodukt überzeugt dabei ebenfalls durch eine

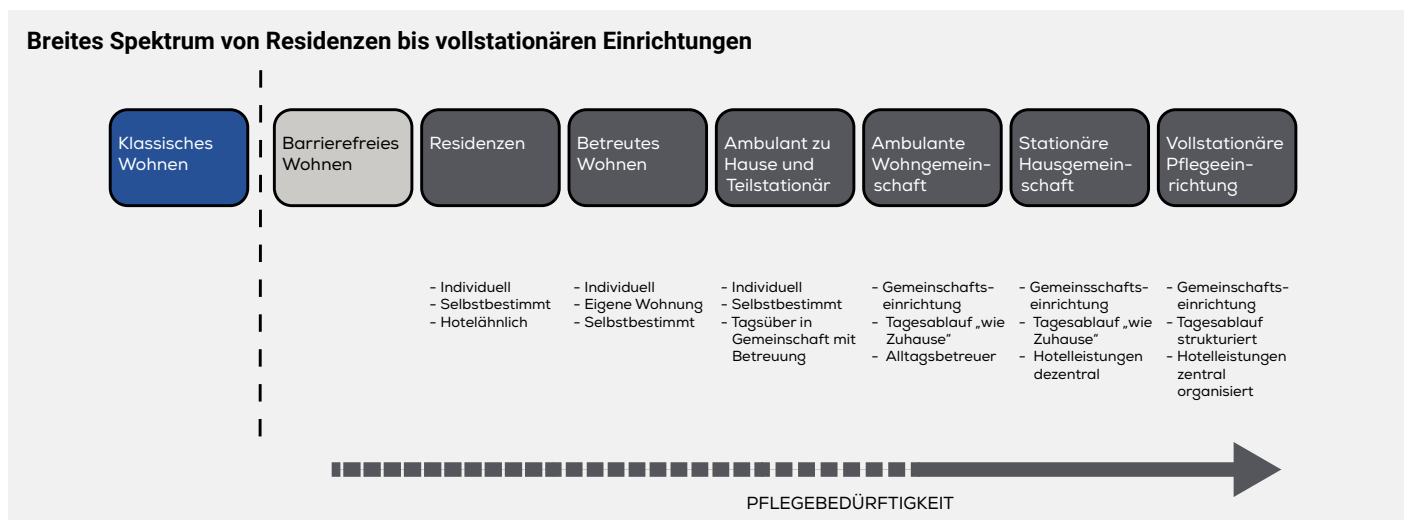
hohe Konjunkturunabhängigkeit (ärztliche Versorgung als Grundbedürfnis), bonitätsstarke Mieter sowie langfristig stabile Mieteinnahmen bei meist sehr geringer Fluktuation.

Da die Angebote in diesen beiden Sub-Asset-Klassen der Grundversorgung dienen und der Bedarf klar kalkulierbar ist, kann die Nachfrage in urbanen als auch ländlichen Regionen gleichermaßen hoch sein kann. Neben den üblichen Kriterien wie der Nachhaltigkeit der Pacht- bzw. Mietansätze sowie der Drittverwendungsfähigkeit gibt es bei diesen Immobilien, die wir im Gesamtkontext des Themenfelds Überalterung, Multimorbidität und Gesundheitsversorgung betrachten, jedoch eine Reihe von Besonderheiten gegenüber klassischen Immobilien-Asset-Klassen wie Wohnen oder Büro zu beachten. Hier ist ein gewisses Maß an Erfahrung und Spezialwissen unabdingbar. Dafür bieten sich in diesen Spezialsegmenten gleichzeitig deutlich höhere Renditeaussichten als bei klassischen Wohn- und Gewerbeimmobilien und das bei etwa gleich hohem Risikoniveau und sehr stabilen Mieteinnahmen.

Sebastian Schlansky

Leiter Gesundheitsimmobilien

HAMBURG TEAM Investment Management GmbH



Das Segment „Wohnen 70+“ bietet ein breites Spektrum an geeigneten Investitionsmöglichkeiten