



Fotos: Darren Klingbeil

Corona bremst nicht

Das Virus fordert Betreiber und Pflegekräfte. Die Nachfrage nach Pflegeimmobilien bremst es aber nicht. Ein Problem: der Personalmangel.

DARREN KLINGBEIL

Im einem virtuellen Pressegespräch brachte die Frankfurter Kommunikationsagentur **Feldhoff & Cie** Anfang September Pflegeheim-Betreiber, Investoren im Bereich Gesundheits- und Pflegeimmobilien und Projekt-Berater in den fachlichen Austausch zum aktuellen Marktgeschehen. Die Leitfragen: Wie haben Betreiber und Investoren die bisherigen Phasen der Pandemie erlebt? Welche Rückschlüsse auf das Transaktionsgeschehen ziehen sie? Wie entwickelt sich der Markt der Pflegeimmobilien, und was wünschen sich die Akteure für den Verlauf der kommenden sechs Monate? Es diskutierten: **Thorsten Mohr**, Geschäftsführer der **Curata Care Holding GmbH**, **Sebastian Schlansky**, Leiter Gesundheitsimmobilien, **HAMBURG TEAM Investment Management GmbH**, **Frank Steimel**, Geschäftsführer, **PROXIMUS Invest GmbH** und **Jochen Zeeh**, Geschäftsführender Gesellschafter, **immoTISS care GmbH**.

Das Virus hat in diesem Frühjahr so Vieles zum Erliegen erbracht. Die erlassenen Besuchsbeschränkungen für Pflegeheime etwa stellten einen „heftigen Einschnitt“ dar, berichtet eingangs Thorsten Mohr aus Betreibersicht. Das ganze Thema der Alltagbegleitung und der sozialen Betreuung galt es so neu zu organisieren, „was uns sehr stark bewegt hat“.

Natürlich hat sich die Verbreitung des Virus auch auf den Transaktionsmarkt im Bereich Gesundheits- und Seniorenimmobilien ausgewirkt. Aber nur für kurze Zeit und nur marginal. Etwa, indem Begehungen von Immobilien im Frühjahr eine Zeit lang nicht bzw. nur zeitverzögert stattfinden konnten.



„Der Betreiber ist das entscheidende Element in der Immobilie“

Sebastian Schlansky, HAMBURG TEAM

Foto: HAMBURG TEAM

So fanden auch Deals zeitverzögert statt. Doch die Nachfrage brach nicht ein. Von Shutdown war in diesem Markt nichts zu spüren. Im Gegenteil. „Derzeit erleben wir einen zweiten Frühling“, beschreibt Sebastian Schlansky, HAMBURG TEAM, aus der Investorensicht die derzeitige Marktvitalität.

Transaktionsvolumen von 2 Mrd. Euro bis Jahresende

Die Nachfrage nach Objekten ist nach wie vor groß. Und sie wächst, weil sich neue Player, auch aus dem Ausland, in den hiesigen Investorenmarkt drängen. Die Suche nach der konjunkturunabhängigen Anlage treibt sie dabei. Da strahlt die Assetklasse Gesundheitsimmobilien in Deutschland offenbar weiter und zunehmend ihre Anziehungskraft aus. Von einem Transaktionsvolumen von rund 2 Milliarden Euro allein für den vollstationären Bereich bis zum Jahresende geht deshalb Jochen Zeeh von immoTISS Care aus.

Zwischenfazit: Die Pandemie kann diesem Markt wenig bis gar nichts anhaben. Zu groß ist der Bedarf nach altersgerechten Wohn- und Betreuungsformen in der Bevölkerung. Und zu attraktiv ist es für Investoren, sich in diesem krisenfesten Anlagesegment zu engagieren. Gibt's also ein Problem?

Ja, gibt es: Es ist nach wie vor zu wenig Produkt am Markt. Und der Hauptgrund hierfür ist der Fachkräftemangel in der Pflege. Dieser wird noch flankiert durch zu viele behördliche Auflagen, die die Projektentwicklungen und den Bau von Immobilien in diesem Sektor zusätzlich erschweren.



Fachlicher Austausch virtuell: U.a. mit (v.l.) Sebastian Schlansky, HAMBURG TEAM (S.16), Jochen ZEEH, immoTISS care und Thorsten Mohr, Curata.

Diese Mixtur aus Faktoren führe dazu, berichtet Jochen Zeeh, dass Projektentwickler es immer schwerer hätten, geeignete Betreiber für neue Objekte zu finden. Denn es zögerten viele der Umworbene, weil sie schlicht aufgrund des Mangels an Pflegekräften davor zurückschreckten, den Betrieb neuer Einrichtungen zu riskieren.

Diese Einschätzung bestätigt Thorsten Mohr aus Sicht der Curata Care Holding. Wenn diese derzeit expandiere, dann meist aus den oben genannten Gründen vorzugsweise in so genannte „warme Betten“. Es werden also bestehende Pflegeeinrichtungen oder ambulante Dienste mit intaktem Bewohner/Kunden- und vorhandenem Personalstamm erworben. In der Beobachtung der Marktakteure stellt Mohr fest, dass Investoren heute Betreiber bevorzugen, die eine „gewisse Größe“ und Robustheit vorweisen. Die Standards etwa im Bereich Personalentwicklung und -management, die an Betreiber angelegt werden, seien gewachsen. Auch die Investoren wissen mittlerweile um das eigentliche Kapital der Einrichtungen: das Personal. Hinzu kommt der Blick auf die vorhandene Bonität des Betreibers, die aus Sicht von Investoren zunehmend von Interesse sei, berichtet Mohr. Er stellt grundsätzlich einen wachsenden Zulauf ausländischer Investoren in den Markt fest. Darunter häufig solche, die sich diversifizieren wollen, sich etwa aus dem Bereich Hotel verabschieden und, um ihre Margen zu verbessern, „den sicheren Hafen der Pflege suchen“.

Sebastian Schlansky unterstreicht diese Einschätzungen. Insgesamt tummelten sich mittlerweile rund 20 Investoren im Markt. Schlansky unterstreicht, dass Betreiber, denen es gelingt, ihren Bewohnern über die Pflegeimmobilie die „soziale Mitte“ zu bieten, aus Investorensicht das „entscheidende Element“ seien. Darüber hinaus sei beim Erwerb aus Sicht von Investoren von Interesse, dass „Grundrisse funktionieren“ und ein hohes Maß an „Drittverwendungsfähigkeit“ der Immobilie gegeben



„Die technische Variabilität der Liegenschaft spielt eine Rolle.“

Frank Steimel, PROXIMUS Invest GmbH

Foto: Proximus Invest GmbH

ist. Standortwahl ist im Segment Gesundheitsimmobilien darüber hinaus ein wichtiger Faktor, sagt Frank Steimel von PROXIMUS Invest. Für ihn sind selbstredend nur Objekte an Standorten von Interesse, „wo Medizin stattfinden kann“. Insbesondere, so Steimel, sei der passende Mix der medizinischen Akteure bei der Standortauswahl wichtig, der nutzenstiftend für die Patienten aber auch für die Mieter sein sollte. „Eine gute Prognose hinsichtlich der Stabilität der Einwohnerzahlen kommt hinzu sowie ausreichende Nachbesetzungsmöglichkeiten für das Personal in den Praxen. Weiterhin spielt die technische Variabilität der Liegenschaft eine Rolle, sprich: Gibt es Veränderungsoptionen, um Veränderungen der Anforderungen umsetzen zu können?“

Ausblick: „Bauen wie die Verrückten“

Gefragt nach ihren Erwartungen und Wünschen zur Entwicklung des Marktes in den kommenden sechs Monaten, eint die Diskutanten der Wunsch, „dass wir, das Wohl unserer Bewohner im Blick, einen Weg heraus aus der Krise finden“, wie Mohr sagt und „alles gut weiterläuft“, wie Steimel ergänzt. Sebastian Schlansky verortet die diskutierten Themen in einen größeren Zusammenhang und wünscht sich angesichts diverser sich zuspitzender globaler Krisen und politischer Verwerfungen „Gesundheit und Frieden“ und dass es gelingt, die Pandemie im gesellschaftlichen Konsens zu meistern. Jochen Zeeh nutzt die Schlussrunde, um an die Politik zu appellieren: Er wünscht sich vernünftige politische Entscheidungen – etwa das Lockern der Fachkraftquote und die auskömmliche Finanzierung von Investitionskosten – „und dass die Behörden vernünftig werden, damit wir bauen und betreiben können“. Denn vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung ist er überzeugt: „Die nächsten 20 Jahre müssen wir bauen wie die Verrückten!“