



Paneldiskussion zu den spezifischen Herausforderungen bei Pflegeimmobilien.

Fotos: GSK Stockmann

Due Diligence bei Pflegeimmobilien

Effiziente Risikoprüfung in Zeiten stetig kürzer werdender Transaktionsprozesse.

Am Standort Berlin lud die Wirtschaftskanzlei **GSK Stockmann** in ihre Berliner Räumlichkeiten zu einer Veranstaltung zum Thema Due Diligence bei Pflegeimmobilien ein – ein besonderer Höhepunkt in der regelmäßig stattfindenden Veranstaltungsreihe GSK „AfterWorkTalks Healthcare“.

Die Gastgeber **Dr. Philip Huperz** und **Dr. Maritheres Palichleb** freuten sich über eine hohe Anzahl von Teilnehmern, darunter zahlreiche führende Vertreter der Pflegeheimbranche. In spannenden Vorträgen wurde die Bewertung und Prüfung von Pflegeimmobilien von verschiedenen Seiten beleuchtet: **Markus Bientreu**, Geschäftsführer der **TERRANUS GmbH**, informierte die Zuhörer über Besonderheiten der Commercial Due Diligence und **Franz Constantin König**, Projektmanager bei **Drees & Sommer**, referierte anschließend über die technische Seite solcher Bewertungen. Praxisrelevante Einblicke in die Materie der Legal Due Diligence und Kaufvertragsgestaltung bei Pflegeimmobilieninvestments gab schließlich Dr. Maritheres Palichleb.

Moderiert von Dr. Huperz wurden bei der anschließenden Panelrunde (Abb. oben), unter Einbeziehung von **Benjamin Cabanes**, Real Estate Director **Korian Germany**, die Themen vor allem unter dem Aspekt, dass es sich bei Pflegeimmobilien um eine komplexe Assetklasse handelt. Die Referenten Bientreu, König und Dr. Palichleb konnten dann auch anschaulich darstellen, wie Investoren, Eigentümer und Betreiber insbesondere während der stetig kürzer werdenden Transaktionsprozesse mit diesen Herausforderungen umgehen. Sie machten auch



„Das Verständnis für den Markt und vor allem dessen Akteure ist auch bei der rechtlichen Begleitung eines Pflegeheimankaufs von entscheidender Bedeutung.“

Dr. Maritheres Palichleb, GSK Stockmann, Frankfurt

deutlich, dass vor allem ein hohes Maß an (baulicher) landesabhängiger Regulierung, steigende Grundstücks- und Baukosten, realistische Investitionskostensätze und der Fachkräftemangel die Herausforderungen darstellen, die ein Investor und Pflegeheimbetreiber heute zu berücksichtigen hat.

Rechtliche Besonderheiten bei Pflegeheiminvestments

Im Folgenden soll eine kleine Auswahl der im Rahmen der Veranstaltung erörterten Besonderheiten bei Pflegeheiminvestments aus rechtlicher Sicht hervorgehoben werden – unter besonderem Verweis auf Schnittstellen mit der kaufmännischen und technischen Bewertung.

Miet- und Kaufverträge: Spielräume nutzen

Insbesondere die Neuregelungen im Heimordnungsrecht sind und bleiben eine besondere Herausforderung. In vielen Bundesländern stellen sich im Rahmen der Ankaufsprüfung daher Fragen zum Bestandsschutz, zu Umsetzungsfristen, Ausnahmen und Befreiungen bezüglich der Maximalanzahl von Pflegeplätzen, Einzelzimmerquoten, Zimmergrößen, sanitären Einrichtungen und zur Barrierefreiheit.

Anhand des Prüfungsergebnisses ist dann festzustellen, ob das Pflegeheim unmittelbar umzubauen, die Bettenanzahl zu verringern, die Nutzung umzustellen oder die Zimmer zu vergrößern sind. Ggf. ist dies aber auch erst im Falle eines wesentlichen Um- oder Ersatzbaus nach öffentlich-rechtlichen Vorgaben geschuldet. Aus rechtlicher – und letztlich kaufmännischer –

Fotos: GSK Stockmann

Sicht ist in diesem Zusammenhang die Frage von besonderer Bedeutung, wie die mietvertraglichen Regelungen zwischen Eigentümer und Betreiber hierzu lauten. Wer ist nach den vertraglichen Vereinbarungen für was im Detail verantwortlich, Vermieter oder Mieter? Hierzu sind die mietvertraglichen Regelungen zur Festlegung der Mietsache, des Mietzwecks und zur Unterhaltung der Mietsache heranzuziehen und auszuwerten.

Thema Instandsetzungstau

Immer häufiger stellt sich angesichts der aktuellen Marktlage – die Nachfrage übersteigt derzeit das Angebot – die Frage, was im Falle von Objekten mit Instandsetzungs- bzw. Instandhaltungstau zu tun ist. Insoweit besteht bei der Kaufvertrags- und Mietvertragsgestaltung durchaus Spielraum. Kann der Verkäufer beispielsweise anhand eines bestehenden Double-Net-Mietvertrages noch herangezogen werden, Maßnahmen zu ergreifen? Möglicherweise empfiehlt sich auch, den Pflegeheimbetreiber als Mieter im Rahmen des Transaktionsprozesses mit „ins Boot zu holen“ und diesen unter Gewährung von Incentives zu Erhaltungsmaßnahmen zu motivieren.

Markt und Interessen im Auge behalten

Die vorstehend skizzierten besonderen Anforderungen bei der rechtlichen Prüfung im Zusammenhang mit dem Ankauf eines Pflegeheims erfordern ein Team aus Experten, die zugleich Verständnis für den Markt und vor allem dessen Akteure haben. Denn insbesondere die Kenntnis der berechtigten Interessen der Pflegeheimbetreiber ist von großer Bedeutung, zum Beispiel im Hinblick auf die Refinanzierung durch Investitionskostenbeiträge mit Auswirkungen auf die Miethöhe und die Wertsicherung der Miete.

Zusammenarbeit effizient gestalten

Aus der langjährigen Beratungserfahrung wird auch zu einer (in der Praxis oftmals nicht hinreichenden) Interaktion der jeweiligen Dienstleister geraten. Ein direkter Austausch zwischen den kaufmännischen, technischen und rechtlichen Beratern ist in der Sache effizient und zielführend. Dies gilt zum Beispiel für eine aufeinander abgestimmte Fragenliste (unter Verwendung derselben Begrifflichkeiten) im Rahmen des Q&A-Prozesses, um diesen effizient unter Vermeidung von Doppelfragen zu gestalten.

Gleiches gilt auch für die Abstimmung der Vertragsanlagen zum Kaufvertrag. Spiegelt eine „technische“ Vertragsanlage nicht den Inhalt der kaufvertraglichen Regelung oder umgekehrt, kann das schnell zu Rechtsunsicherheit und damit möglicherweise zu finanziellen Nachteilen auf



Dr. Philip Huperz (Mitte) bei der Erörterung weiterer Fragen nach der Paneldiskussion.



Auch Dr. Maritheres Palichleb stand für vertiefende Fragen zur Verfügung.



„Die Neuregelungen im Heimordnungsrecht sind und bleiben eine besondere Herausforderung.“

Dr. Philip Huperz,
GSK Stockmann,
Berlin

Mandantenseite führen. GSK Stockmann, TERRANUS und Drees & Sommer können hierzu auf einen umfangreichen Erfahrungsschatz zurückgreifen und haben diesen u.a. in eine vereinheitlichte Dokumentenanforderungsliste im Rahmen der Ankaufsprüfung einfließen lassen.

Die Autoren:

Dr. Philip Huperz, Partner bei GSK Stockmann, ist spezialisiert auf Immobilientransaktionen und gewerbliches Mietrecht. Ein besonderer Schwerpunkt liegt in der Beratung beim An- und Verkauf von Pflegeimmobilien sowie der Bestandsverwaltung. Philip Huperz referiert und veröffentlicht regelmäßig zu pflegebezogenen Themen und ist Mitglied im ZIA Ausschuss Gesundheitsimmobilien.

Dr. Maritheres Palichleb, LL.M., Of Counsel bei GSK Stockmann, ist spezialisiert auf Immobilientransaktionen, insbesondere im Bereich der Gesundheitsimmobilien. Ferner berät sie zum gewerblichen Mietrecht. Maritheres Palichleb kommentiert zur Spezialimmobilie „Pflegeheim“ in: Guhling/Günter (Hrsg.), Gewerberaummiete, München, 2. Auflage 2019.

Folgebeiträge von TERRANUS und Drees & Sommer werden auf spezifische Themen der Due Diligence eingehen. ■

Foto: GSK Stockmann