



Nur kurz für das Gruppenfoto zusammengedrückt: die Teilnehmer bei GSK in Berlin.

Foto: Dana Feige

### Die Expertenrunde Wohn-Pflegeimmobilien

Es diskutierten (v.r.): Philipp Herrmann (INP Holding), Bernd Rothe (cosiq GmbH), Simone Sperling (DKB), Dr. Philip Huperz und Dr. Maritheres Palichleb (GSK Stockmann), Dr. Michael Held (Terragon AG), Holger Göpel (sgpREPORT). Dr. Jan Linsin (CBRE) wurde aus Frankfurt zugeschaltet.

# Optimismus trotz Corona

Bei GSK Stockmann in Berlin diskutierte eine Expertenrunde über die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Pflege(immobilien)branche.

HOLGER GÖPEL

Darauf hatten wir alle gewartet. Sie endlich mal wieder mit anderen Gestaltern des Pflegemarktes an einem (großen) Tisch austauschen zu können. Angesichts der fundamentalen Auswirkungen der Corona-Krise lag es nahe, über die Corona-Pandemie und die Auswirkungen für die Pflegebranche zu diskutieren - aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Auf Initiative des Pflegeimmobilien-Teams von **GSK Stockmann** und der Redaktion **sgpREPORT** trafen sich Experten aus den Bereichen Projektentwicklung/Bau, Finanzierung, Betrieb und Immobilien-Investitionen bei GSK in der Mohrenstraße am Gendarmenmarkt. Zugeschaltet aus Frankfurt wurde zudem **Jan Linsin**, der gleich zu Beginn neueste Zahlen aus dem CBRE-Marktbericht zum Transaktionsmarkt Gesundheitsimmobilien vorstellte: „Healthcare ist die einzige Asset-Klasse, die hinsichtlich des Investitionsvolumens im zweiten Quartal gegenüber dem ersten Quartal gestiegen ist. Mit einem Anteil von 62% waren Pflegeheime (553 Mio. €) wieder die wichtigste Anlageklasse, gefolgt von Betreutem Wohnen (228 Mio. €), Kliniken (47 Mio. €) und Ärztehäusern (44 Mio. €). Die Spitzenrendite für Pflegeheime sank aufgrund der hohen Nachfrage im Vorjahresvergleich um 50 Basispunkte auf aktuell 4,25%. Die aktuell rezessive Marktphase als Folge der Corona-Pandemie sorgt verstärkt für eine steigende Nachfrage nach defensiven und konjunkturunabhängigen



„Die Begutachtungen und Transaktionen, die wir begleiten, ziehen wieder an.“

**Dr. Philip Huperz,**  
GSK Stockmann,  
Berlin

Immobilienanlagen. Angesichts der Produktpipeline und der reichlich vorhandenen Liquidität ist mit einem Investitionsvolumen von bis zu 1,6 Mrd. Euro bis Ende des Jahres zu rechnen.“

Diese Markteinschätzung war dann die Basis für die Diskussion am ovalen Tisch, sie wurde von den anderen Experten durchweg geteilt und ergänzt. So wird die aktuelle Spitzenrendite beim Betreuten Wohnen bei etwa 3,5% gesehen. Hier wie auch bei der Asset-Klasse Pflegeimmobilie fehlt es an interessanten Produkten, die hohe Liquidität bei Investoren sorgt für weiter steigende Preise.

**Philip Huperz** (GSK Stockmann) brachte das Bewertungsthema in Corona-Zeiten in die Diskussion. Unter Einhaltung von Schutz- und Hygieneregeln sollten Begehungen vor Ort langsam wieder vermehrt möglich sein, sehr eng abgestimmt mit dem Betreiber, um die Bremse bei anstehenden Transaktionen zu lösen. **Simone Sperling** (DKB) unterstrich, dass es ohne Besichtigungen, gerade bei Bestandsimmobilien, kaum möglich sei, eine solide Finanzierungsentscheidung zu treffen: „Wir machen wirklich jedes Mal eine Projektbetrachtung“.

Natürlich wurden auch die Kaufpreiskriterien diskutiert. **Philipp Herrmann** (INP) brachte aus aktuellen Verhandlungen konkrete Größenordnungen mit: Bestand, 8 bis 12 Jahre alt, guter Betreiber in einer Kleinstadt: Faktor 18. Ein vergleichbares Haus im Speckgürtel von München: 21,5. Bei Neubauten

Foto: Roland Horn

müsse man mit dem 20- bis 24fachen rechnen, je nach Lage. Noch höher liegt der Faktor beim Betreuten Wohnen. Die DKB berichtet von Faktor 25. Mit steigenden Preisen nehme auch der Druck auf die Aufteilermodelle bei Faktoren zwischen 25 und 30 zu, die in ihrer Kalkulation ja auch die Vertriebsmargen abbilden müssen, wie **Bernd Rothe** (Cosiq) hervorhob. Der Trend schein sich zu Gunsten der institutionellen Investoren zu drehen, so die Experten am Tisch.

Für die Entwickler stellen laut **Michael Held** (Terragon) die mehrfach steigenden, letztlich kaum abschätzbaren Baukosten für ein Projekt ein größeres Problem dar als hohe Baukosten generell. Das führe in erschwerter Kalkulation zu höheren Endpreisen und können den wirtschaftlichen Erfolg des Projekts gefährden. Und was ist eine angemessene Miete? Held: „Nach unserer Analyse sind die Preise für das Betreute Wohnen unabhängig von den Preisen des normalen Wohnens. Es gibt leider keine orientierende Formel für die Gutachter und Endinvestoren. In dem Segment, in dem wir arbeiten, bewegen sich die Mieten ab 18 Euro/qm (netto kalt) bis über 30 Euro – das hängt dann auch vom Standort und dem modulhaften Servicepaket ab.“ Künftige Kunden, da war sich die Runde schnell einig, wollen eher keine umfassenden Fullservice-Gesamtpakete mehr bezahlen, sondern sich aus vorgehaltenen Servicemodulen das jeweils passende

## Gesundheitsimmobilien

**Jan Linsin** stellte die Ergebnisse aus dem neuesten CBRE-Marktbericht Gesundheitsimmobilien vor:

- Gesundheitsimmobilien als defensives Investment sind weiterhin hoch im Kurs.
- Im ersten Halbjahr 2020 stieg das Transaktionsvolumen am deutschen Investmentmarkt für Gesundheitsimmobilien um 6% auf 888 Mio. €.
- Aufgrund internationaler Reisebeschränkungen dominierten deutsche Investoren das Marktgeschehen im zweiten Quartal mit einem Anteil von 76%.
- Mit einem Anteil von 62% waren Pflegeheime wieder die wichtigste Anlageklasse in diesem Segment.
- Die Spitzenrendite für Pflegeheime sank aufgrund der hohen Nachfrage auf aktuell 4,25%.

**Weitere Informationen:**

[www.cbre.de](http://www.cbre.de)



„Ich erwarte in der nächsten Zeit deutlich mehr Insolvenzen bei Heimbetreibern.“

**Bernd Rothe,**  
Geschäftsführer  
cosiq GmbH, Berlin

Angebot aussuchen können. Und das kann sich im Laufe der Jahre durchaus ändern. Rothe: „Nicht alles an Bord, aber alles am Ort.“ Mehr Flexibilität und das Vorhalten von Servicebausteinen kosten mehr Geld, das ist klar. Und: Passen neue Kundenwünsche zu den bisher realisierten Heimkonzepten? Werden wir 14.000 Einrichtungen haben, ausgestattet mit z.T. langlaufenden Pachtverträgen, von denen ein Großteil den Erwartungen der künftigen Kunden/Mieter/Bewohner nicht mehr entspricht? Da müssten auch die Gesetzgeber in Bund und Ländern auf Dauer bereit sein, diesen Anpassungs- und Entwicklungsprozess in Richtung bedarfsgerechter Strukturen finanziell und juristisch zu ermöglichen, sagte **Maritheres Palichleb** (GSK).

Sie kommt aus Osnabrück und hat in ihrem Umfeld den Gütersloh-Lockdown nach dem Tönnies-Skandal direkt mitbekommen. Wie wird sich die Politik bei einer möglichen neuen Welle, die gerade aufzulaufen droht, verhalten? Die Gesprächsteilnehmer glauben, dass es zu regional begrenzten und zeitlich überprüften Maßnahmen kommen wird. Ein bundesweiter Lockdown, landesweite Aufnahme- und Besucherstopps in Heimen, wären kaum zu verantworten.

## Blick nach vorn – der Megatrend bleibt

Nach den bisherigen Auswirkungen befragt, fand Betreiber **Bernd Rothe** lobende Worte: „Die von der Bundesregierung schnell eingeleiteten Ausgleichszahlungen haben uns vor größeren wirtschaftlichen Schäden bewahrt; richtig gemacht, kommen die Zahlungen zuverlässig.“ Allerdings: „Wir werden in den nächsten Jahren mehr Insolvenzen von Pflegebetreibern sehen.“ Fehlt Personal, fehlt es an Belegung, fehlt es an Erlösen. Wettbewerb zwischen den Heimen gebe es nur noch um das Personal, nicht mehr um Bewohner. Aufwendungen für das Instandhalten des Gebäudes sind aus dem laufenden Betrieb für viele Einrichtungen nicht zu erwirtschaften. Derzeit werden, so die Insolvenzspezialisten der Anwaltssozietät Schultze & Braun, über 700 Pflegeheime als akut insolvenzbedroht eingeschätzt, weitere 3.500 als gefährdet, weil dauerhaft Verluste geschrieben werden. Dabei handele es sich mehrheitlich um kirchliche und freigemeinnützige Heime. Zusätzlich könnten kleine Betreiber immerfort steigende Anforderungen an Kontroll- und Verwaltungsvorgaben nicht mehr bewältigen und würden ihre Heime notgedrungen aufgeben oder verkaufen. Für **Philipp Herrmann** sind die Megatrends und das Geschäftsmodell auch in Corona-Zeiten aber intakt: „Wir planen, weitere offene und geschlossene risikogemischte Fonds für institutionelle und Privatanleger zu platzieren.“ Wie sagt Jan Linsin? Pflegeimmobilien sind eine feine Nische. ■

Foto: cosiq GmbH