



Mathias Staudt

Ein Plädoyer für die Assetklasse Pflegeimmobilien

Das Transaktionsvolumen im Bereich Pflegeimmobilien steigt. Allein im ersten Quartal 2018 lag es bei rd. 339 Millionen Euro und hat sich damit gegenüber dem Vorjahreszeitraum fast verdoppelt, so die Zahlen des Immobilienberaters CBRE. Einen großen Anteil hieran, ungefähr die Hälfte des Volumens, hatten ausländische Investoren, die die Assetklasse (wieder) für sich entdecken.

Was hat sich seit 2008 geändert?

Mehrere Faktoren unterscheiden die heutige Situation von den Boomjahren 2005 bis 2008, als bereits einmal viele ausländische Investoren diese Assetklasse in Deutschland für sich erschlossen hatten, dann aber in der Finanzkrise scheiterten und sich teilweise aus den Investments zurückzogen.

Zum einen ist die gesamte Immobilienbranche in einer völlig anderen Situation. Eine lang anhaltende Niedrigzinsphase, gepaart mit hohen Eigenkapitaleinsätzen, hat zu einer Verschiebung der volkswirtschaftlichen Grundsätze und zu starken Renditekompressionen geführt, die bei den Investoren ein Umdenken bewirkt haben.

Professionalisierung der Branche

Dies ist aber nicht der einzige Grund, weshalb französische, belgische oder kanadische institutionelle

Investoren in deutsche Pflegeimmobilien investieren wollen. Der Markt ist transparenter und erwachsener geworden. Ein gutes Beispiel dafür ist der Gesundheitsimmobilienausschuss des ZIA, der seit dem Frühjahr 2017 rasant an Fahrt gewonnen hat und immer mehr Themen in dieser Assetklasse besetzt.

Zum anderen sieht man eine starke Konzentration auf der Betreiberseite. Der branchenweite M&A-Prozess ist hier noch lange nicht abgeschlossen. Schlussendlich ist die Pflegeversicherung als fünfte Säule der Sozialversicherung nunmehr 23 Jahre alt und sorgt für Stabilität auf der Betreiberseite.

Verantwortliches Investment

Dies alles sind Komponenten des erfolgreichen Aufstiegs der Pflegeimmobilie. Das Wachstum der Branche, die Professionalisierung der Betreiber und die Etablierung verlässlicher Investmentstrukturen sind aber auch eine Antwort auf den gewachsenen gesellschaftlichen Anspruch.

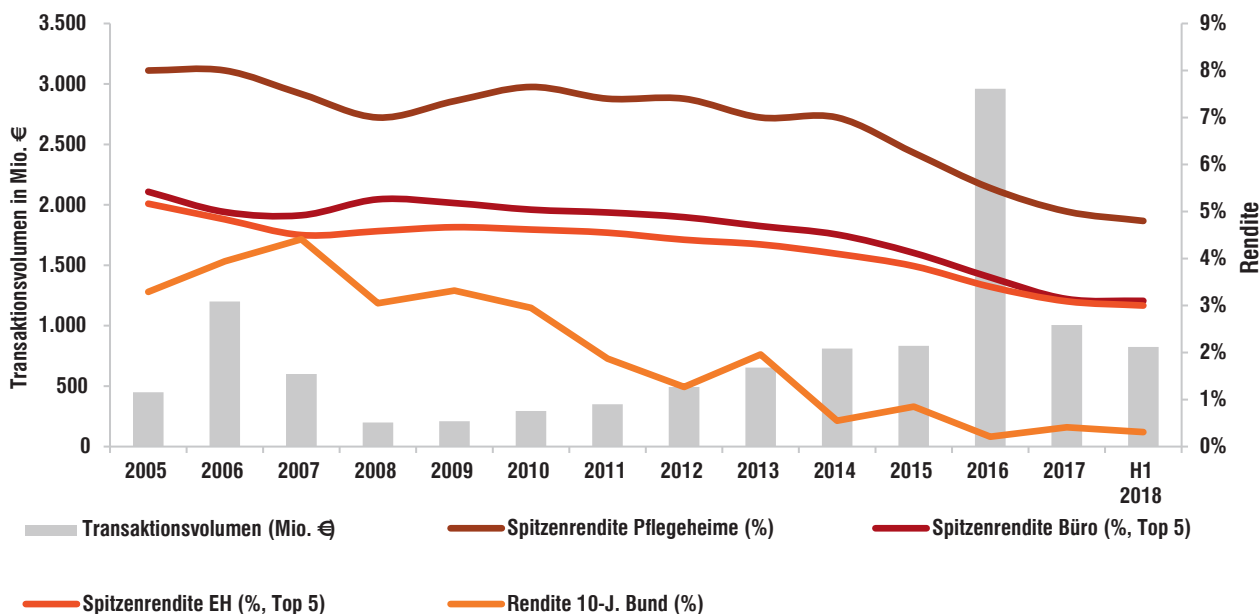
Deutschland benötigt mehr vollstationäre und mehr ambulante Wohnformen. Der demographische Wandel hat eingesetzt; er wird in Deutschland bis 2030 massiv spürbar werden. Politik, Betreiber und Immobilien-eigentümer versuchen ihr Bestes. Viele ausländische Investoren haben sich bereits frühzeitig positioniert.



Sicherheit überzeugt

Im Ergebnis besitzen Pflegeimmobilien eine langfristige Attraktivität, die nicht unbeachtet bleibt. „Investoren aus dem In- und Ausland sind von den Wachstumsperspektiven und der Sicherheit des hiesigen Pflegeimmobilienmarktes überzeugt“, heißt es in der CBRE-Studie. Dies zeige sich insbesondere bei Versicherungen, einer typischerweise auf Sicherheit bedachten Investorengruppe, der mit 38 Prozent aktivsten Käufergruppe in diesem Segment.

Die Spitzenrendite blieb zuletzt konstant bei 5,0 Prozent. Da Pflegeimmobilien zunehmend als gängige Assetklasse gesehen werden und immer mehr Investoren einsteigen, reduziert sich die Risikoprämie für die Assetklasse kontinuierlich. Aufgrund dieser Themen bleibt die Dynamik in dem Marktsegment erhalten. Die günstigen Rahmenbedingungen sowie der hohe Bedarf an Investitionen – für Neubauprojekte ebenso wie für zu modernisierende Bestandsobjekte – sorgen für aktives Marktgeschehen im Bereich Pflegeimmobilien.



Investmenttransaktionsvolumen Pflegeimmobilien (inkl. Seniorenresidenzen). Quelle: CBRE Research, Q1 2018



Mathias Staudt
Senior Fund Manager
Principal Real Estate Europe

Weitere Angaben zum Autor S.89
Weitere Angaben zum Unternehmen S.172