



Gesundheitsimmobilien:
anspruchsvoller Markt
mit großem Potenzial

Q3 2021



KINGSTONE

REAL ESTATE

TELOS GmbH

Gesundheitsimmobilien: anspruchsvoller Markt mit großem Potenzial

Der Autor

Paul H. Muno ist Managing Partner der KINGSTONE Living & Care GmbH, einer deutschlandweit aktiven Investment-Plattform für Gesundheitsimmobilien. Muno verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Investment- und Asset-Management von Gesundheitsimmobilien. Seine beruflichen Stationen führten in unter anderem in Führungspositionen zu Principal und der Commerz Real.

Gesundheitsimmobilien sind im Investment-Mainstream angekommen

Im ersten Quartal dieses Jahres flossen laut CBRE in Deutschland rund 790 Millionen Euro in die Assetklasse. Während der Corona-Pandemie wurden die Assets noch einmal populärer. Kein Wunder: Selbst auf dem Höhepunkt der Pandemie zeigten sich Healthcare-Immobilien durch die anhaltend hohe Nachfrage für medizinische und pflegerische Dienstleistungen sowie langfristige Mietverträge resilient.

Doch wer glaubt, Investments wären ein Selbstläufer, der irrt. Denn Spezialwissen im Gesundheitssektor ist bei Healthcare-Immobilien eine zwingende Voraussetzung für langfristig erfolgreiche Anlagestrategien. Dabei ist die Auswahl des Investment- und Assetmanagers wichtige Bedingung für die Umsetzung einer erfolgreichen Anlagestrategie.

Demografie als dominierender Nachfrage-Faktor

Gesundheitsimmobilien umfassen vielfältige Nutzungsarten. Pflegeimmobilien, altersgerechte Wohnformen, Ärzthäuser, Gesundheitszentren und Rehakliniken fallen unter den Begriff. Eines haben alle Immobilien im Segment gemein: Die Nachfrage wird vor allem durch die demografische Entwicklung getrieben und hier sind die Aussichten eindeutig. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes werden im Jahr 2060 mehr als 27 Prozent der Bevölkerung in Deutschland 67 Jahre oder älter sein. Der simple Fakt ist: Eine alternde Bevölkerung fragt mehr Gesundheitsdienstleistungen nach. Die Anforderungen an das Wohnen im eigenen Zuhause verändern sich – Stichwort Barrierefreiheit – und der Bedarf an Pflegedienstleistungen steigt. Senioren benötigen zudem tendenziell eine umfangreichere medizinische Betreuung. Um das Thema Gesundheit und Leben im Alter entwickelt sich daher in den kommenden Jahren ein eigener wirtschaftlicher Kosmos – manche Experten sprechen von der Silver Economy.

Der Staat allein wird nicht in der Lage sein, ausreichend Angebote für die ältere Generation zu schaffen. Diese Tatsache bietet institutionellen Investoren die Chance, mit ihren Investments einen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Mehrwert zu leisten. Denn vor diesem Hintergrund erhalten Investments in Gesundheitsimmobilien einen nahezu infrastrukturellen Charakter.

Der Markt verändert sich

Die Auswirkungen des demografischen Wandels machen sich zunehmend auch in der Produktvielfalt bemerkbar. Denn Senioren haben heute andere Ansprüche an das Leben im Alter als in der Vergangenheit. In Kombination führt das zu einer veränderten Nachfrage bei verschiedenen altersgerechten Wohnformen und in der (stationären) Pflege.

Quartierslösungen, die mehrere Pflege- und Gesundheitsangebote miteinander kombinieren, rücken zunehmend in den Fokus. Die stationäre Pflege ist dabei nur ein Baustein. Auch hier liegen in Zukunft Investmentchancen für institutionelle Anleger.

Die Übersicht zeigt: Gesundheitsimmobilien bieten für Investoren mannigfaltige Möglichkeiten. Wer die Chance der Assetklasse nutzen möchte, braucht jedoch ein genaues Verständnis der Branche und muss dabei auch die Betreiberseite im Blick behalten.

Erfolgreiche Investments brauchen Sektorkompetenz

Trotz bester Voraussetzungen sind Gesundheitsimmobilien keine einfache Assetklasse. Aufgrund hoher Regulierungsstandards bestehen zahlreiche Fallstricke. Für den Erfolg braucht es deshalb Erfahrungen im Immobilien-Investmentmanagement, tiefgehende Kenntnisse des Gesundheitssektors sowie ein Verständnis für die Anforderungen der Betreiber. Denn aus unzureichender Kenntnis der relevanten Geschäftsmodelle und der aktuellen Rechtslage entstehen schnell wirtschaftliche Schwierigkeiten für den Investor. Wer beispielsweise eine Pflegeimmobilie kauft, die nicht den aktuellen Standards genügt, holt sich schnell Leerstand in sein Portfolio.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Produktknappheit gewinnt zudem ein guter Marktzugang an Bedeutung. Zuletzt gelangen Assets vermehrt im Rahmen von Portfoliotransaktionen auf den Markt. Häufig enthalten diese Portfolios auch schwächere Objekte, denen bei Gesundheitsimmobilien eine besondere Bedeutung zukommt.

Anders als in anderen Assetklassen lässt sich das Potenzial schwächerer Assets häufig nur unter großem finanziellen Aufwand heben.

Kontakt

Paul H. Muno, Managing Partner

KINGSTONE Living & Care GmbH

M: +49 (0) 173 340 79 85

E: p.muno@kingstone-re.com

W: www.kingstone-group.de

Wichtiger Hinweis

Die Informationen in dieser Publikation sind ausschließlich für institutionelle Investoren und Finanzintermediäre bestimmt und nicht für Privatanleger.

Für den Inhalt sind ausschließlich die jeweiligen Anbieter verantwortlich. Die TELOS GmbH übernimmt keine Gewähr und/oder Haftung für die Richtigkeit der Angaben. TELOS GmbH übernimmt keine Haftung für Verluste oder Schäden aufgrund von fehlerhaften Angaben. Weder die dargestellten Kennzahlen noch die bisherige Wertentwicklung ermöglichen eine Prognose für die Zukunft. Die dargestellten Strategien und Auswertungen stellen kein Angebot und keine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf dar.

Vervielfältigung und Verbreitung nur mit Zustimmung der Autoren!

TELOS GmbH

Biebricher Allee 103

D-65187 Wiesbaden

Tel. +49 (0)611 9742 100

E-Mail: info@telos-rating.de

Web: www.telos-rating.de