

Der Markt für Seniorenimmobilien in Deutschland

Eine PwC-Studie zu aktuellen
Trends und Entwicklungen

Der Markt für Seniorenimmobilien in Deutschland

Herausgegeben von der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Von Charlotte Merforth, Julia Sacchi, Florian Hackelberg und Patrick Lehmann

September 2021, 48 Seiten, 22 Abbildungen, Softcover

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigungen, Mikroverfilmung, die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien sind ohne Zustimmung des Herausgebers nicht gestattet.

Inhalte dieser Publikation sind zur Information unserer Mandanten bestimmt. Sie entsprechen dem Kenntnisstand der Autor:innen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die in der Publikation angegebenen Quellen zurück oder wenden sich an die genannten Ansprechpersonen. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autor:innen wieder. In den Grafiken kann es zu Rundungsdifferenzen kommen.

Vorwort

Seniorenimmobilien haben sich in den letzten Jahren endgültig von einem Nischenprodukt zu einer eigenständigen Assetklasse mit einer nach wie vor anhaltenden Wachstumsperspektive entwickelt, die anders als andere Nutzungsarten von demografischen Entwicklungen – in diesem Fall der immer älter werdenden Bevölkerung – profitiert. Während eine Flexibilisierung der Arbeitswelten Veränderungen bei klassischen Büronutzungskonzepten erfordert und der Trend des E-Commerce Druck auf Handelsimmobilien ausübt, so profitiert das Segment der Seniorenimmobilien vom absehbaren demografischen Trend und der damit einhergehenden Nachfrage. Die jüngsten Entwicklungen im Rahmen der Covid-19-Pandemie haben diesen Trend weiter verstärkt und weiter in den Fokus von Investoren gerückt – nicht zuletzt, da in wirtschaftlich unsicheren Zeiten die Vorteile der Seniorenimmobilien auf der Nachfrageseite noch stärker ins Gewicht fallen.

Der Markt für Seniorenimmobilien in Deutschland zeichnet sich durch einen stark fragmentierten und reglementierten Markt, der eine genaue Kenntnis des regionalen Teilmarkts erfordert. Darüber hinaus sind Seniorenimmobilien Betreiberimmobilien, deren Werthaltigkeit und Attraktivität aus Sicht des jeweiligen Investors nie separat, sondern immer im Zusammenspiel mit dem jeweiligen Betreiber gesehen werden sollte. Wie wichtig ein professioneller und bonitätsstarker Betreiber für eine erfolgreiche Investition in eine Seniorenimmobilie ist, wird durch die Ergebnisse unserer Analysen noch einmal deutlich gemacht.

Mithin haben wir in der vorliegenden Studie die Marktentwicklungen und Trends aus dem Blickwinkel sowohl der Investoren als auch der Betreiber untersucht. Deren Einschätzungen waren teilweise deckungsgleich, haben sich aber beispielsweise bei geografischen Präferenzen oder auch der bevorzugten Größe einer Seniorenimmobilie deutlich unterschieden. Einige Ergebnisse der Studie haben unsere Markteinschätzung aus dem Vorfeld bestätigt, andere Antworten der Interviewteilnehmer waren für uns auch fallweise überraschend.

Insgesamt zeichnet die Studie ein umfassendes Bild eines zukunftsorientierten Marktsegments mit vielen Chancen, aber auch lokalen Herausforderungen und Besonderheiten, die für eine erfolgreiche Investition in Seniorenimmobilien berücksichtigt werden müssen.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.



Thomas Veith
Real Asset Leader



Dirk Hennig
Partner Real Estate

Ergebnisse auf einen Blick

Investoren erwarten weiterhin steigende Preise für Seniorenimmobilien in Deutschland

Die befragten Investoren sehen für alle drei Arten von Seniorenimmobilien (Pflegeheime, betreutes Wohnen und gemischt genutzte Objekte) steigende Preise mit Spitzen-Vervielfältigern über dem 22-fachen des Jahresrohertrags. Über die Hälfte der Investoren erwartet bei Pflegeheimen eine Spitzen-Nettoanfangsrendite zwischen 4,0 % und 4,5 %. 14 % der Studienteilnehmer sehen diese sogar bei unter 4,0 %. In den nächsten fünf Jahren erwarten mehr als die Hälfte der Investoren eine rückläufige Entwicklung der Spitzen-Nettoanfangsrenditen.

Neben Core- und Core-Plus-Assets, sind auch Value-add-Objekte mit Restrukturierungspotenzial verstärkt im Fokus von Investoren

Aus der empirischen Erhebung geht hervor, dass die Investoren primär eine Core- oder Core-Plus-Strategie verfolgen, also in hochwertige Bestandsobjekte investieren und dabei bestrebt sind, durch lange Mietvertragslaufzeiten ein möglichst geringes Risiko einzugehen. Gleichzeitig ist zu beobachten, dass Value-add Immobilien aber deutlich an Bedeutung gewinnt. Die durchschnittliche Investitionssumme je Bett lag bei 46 % der Investoren am häufigsten zwischen 100.000 und 125.000 Euro. Darauf folgt mit 23 % die Spanne von 75.000 bis 100.000 Euro und an dritter Stelle die Spanne zwischen 125.000 und 150.000 Euro (15 %).

Der Betreiber der Seniorenimmobilie ist neben Mietvertragslaufzeit und Erfüllung regulatorischer Anforderungen ein sehr wichtiges Investitions-kriterium

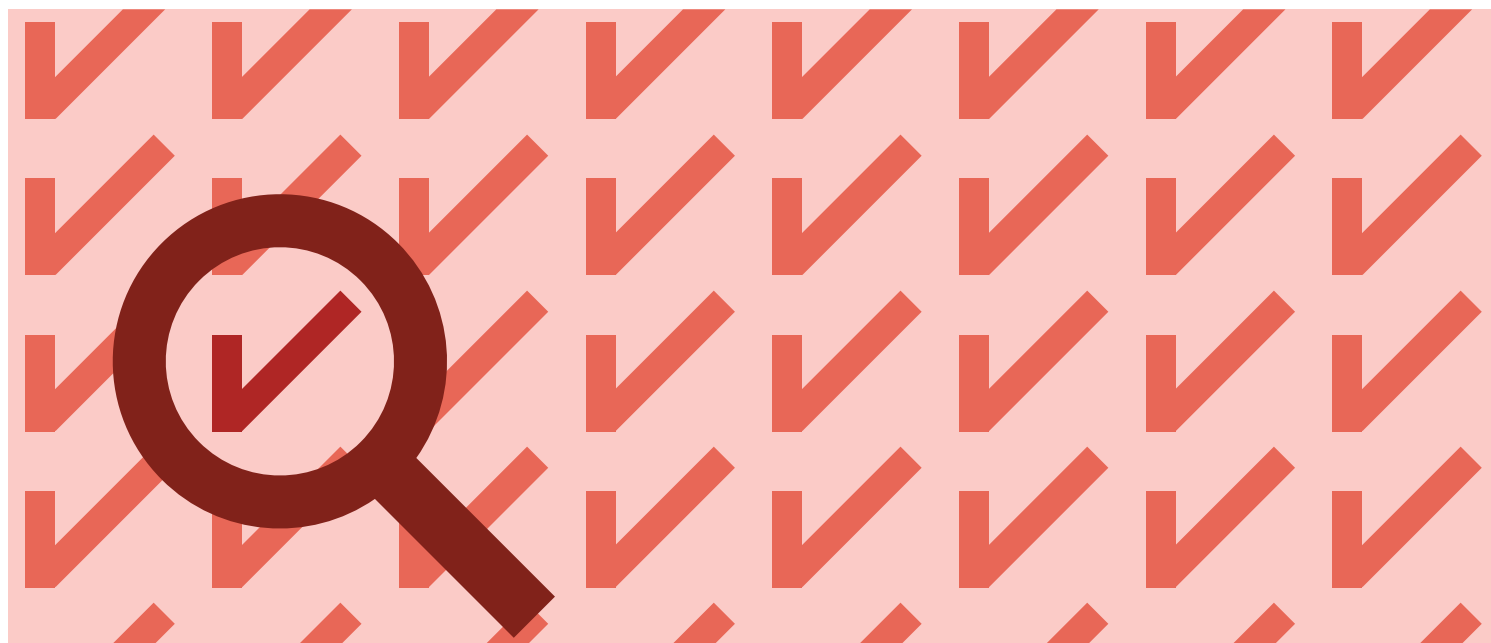
Ein sehr wichtiges Kriterium für Investoren ist die Bonität bzw. Erfahrung des Betreibers. 79 % der Teilnehmer erachten dies als wichtig und weitere 14 % als eher wichtig. Von ebenfalls 79 % wird die Erfüllung der regulatorischen Anforderungen, zum Beispiel der Einzelzimmerquote, als wichtig eingeschätzt. Des Weiteren sehen mehr als die Hälfte der Teilnehmer die Laufzeit der Mietverträge oder den Umfang der anfallenden bzw. benötigten Capex-Maßnahmen als wichtig an. Ein eher differenziertes Bild zeigt sich zum Beispiel bei der Einschätzung zum Alter des Objekts. Als eher wichtig bezeichnen jeweils 43 % der Teilnehmer die Kriterien Objekterreichbarkeit, Erfüllung von ESG-Kriterien sowie die Mikrolage des Objekts.

Investoren bevorzugen mittelgroße Seniorenimmobilien, Betreiber primär große Häuser

Die jeweilige Größe der Einrichtung ist besonders vor dem Hintergrund der gesetzlichen Rahmenbedingungen von Bedeutung, da in den Landesheimgesetzen die baulichen Anforderungen zunehmend verschärft werden, zum Beispiel durch die Festlegung von maximalen Heimgrößen oder Einzelzimmerquoten. Daher sind die Betreiber in dieser Hinsicht stärker davon betroffen als die Investoren. Die meisten Investoren zeigten sich offen, auch in Objekte zu investieren, die bislang die regulatorischen Anforderungen noch nicht erfüllen. 64 % der Investoren gaben eine Bettenanzahl von 80 bis 100 Betten als optimale Investitionsgröße an, die übrigen 35 % wählten die Antwort 100 bis 120 Betten. Dagegen zeigen die Antworten der Betreiber ein nahezu gegenläufiges Ergebnis: 70 % der Teilnehmer sehen eine Bettenanzahl zwischen 100 und 120 als optimal an, 20 % sogar bei mehr als 120 Betten.

Betreiber bevorzugen den Norden und Westen Deutschlands, während Investoren den Osten bevorzugen

Weitere Forschungsergebnisse sind, dass die Investoren ihren Investitionsfokus eher deutschlandweit legen und sich die Betreiber bevorzugt auf einzelne Regionen beschränken. Letzteres führt zu der Schlussfolgerung, dass dies ein möglicher Grund für die bereits bestehenden regionalen Unterschiede bei der Versorgung mit Pflegeplätzen ist. Mehr als die Hälfte der Investoren gab an, keine räumliche Investitionspräferenz zu haben. 21 % bevorzugen den Osten und 14 % den Westen.



Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	7
A Einleitung.....	8
1 Problemstellung	8
2 Zielsetzung.....	8
3 Methodik und Operationalisierung der Studie.....	9
B Definitorische Abgrenzung von Seniorimmobilien	10
1 Abgrenzung des Begriffs „Seniorimmobilie“	10
1.1 Altenwohnungen	11
1.2 Betreutes Wohnen	11
1.3 Seniorenresidenzen	11
1.4 Pflegeheime	12
C Rechtliche Grundlagen	13
1.1 Heimgesetze und Einzelzimmerquote	13
1.2 Zusammensetzung der Kosten im Pflegeheim.....	14
D Entwicklung des Marktes für Seniorimmobilien	17
1.1 Allgemeine Marktentwicklung.....	17
1.1.1 Investorentätigkeit.....	17
1.1.2 Betreibertätigkeit	18
1.2 Demografische Entwicklung in Deutschland.....	20
1.2.1 Entwicklung der Altersstrukturen	20
1.2.2 Regionale Unterschiede.....	22
1.3 Entwicklung des Pflegebedarfs in Deutschland	22
1.3.1 Anteil der Pflegebedürftigen.....	22
1.3.2 Nachfrage nach Pflegeheimen	23
1.4 Entwicklung relevanter Marktkennzahlen.....	24
1.4.1 Transaktionsvolumen.....	25
1.4.2 Renditen.....	26
E Analyse der Ergebnisse der empirischen Erhebung	27
1.1 Investmentstrategie und durchschnittliche Investitionssummen	27
1.2 Bedeutung von Investitions- und Ansiedlungskriterien aus Investoren- und Betreibersicht	28
1.3 Anforderungen an die Seniorimmobilie aus Investoren- und Betreibersicht.....	31
1.4 Regionale Investitions- und Ansiedlungspräferenzen aus Investoren- und Betreibersicht	34
1.5 Einschätzung der aktuellen und zukünftigen Marktsituation aus Investoren- und Betreibersicht	36
F Zusammenfassung	40
Quellenverzeichnis	42
Struktur der Stichprobe	45
Ihre Ansprechpartner:innen	46

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	Arten von Seniorenimmobilien	10
Abb. 2	Trägerschaften von Pflegeheimen seit 2001.....	18
Abb. 3	Zehn größten Pflegeheimbetreiber nach Pflegeplätzen	19
Abb. 4	Altersstruktur nach Altersklassen	21
Abb. 5	Pflegebedürftige nach Altersklassen	23
Abb. 6	Transaktionsvolumen von Gesundheitsimmobilien seit 2011	25
Abb. 7	Spitzenrenditen verschiedener Assetklassen in Deutschland.....	26
Abb. 8	Investmentstrategie der Investoren.....	27
Abb. 9	Durchschnittliche Investitionssummen je Bett der Investoren	28
Abb. 10	Bedeutung von Investitionskriterien der Investoren.....	29
Abb. 11	Bedeutung von Ansiedlungskriterien der Betreiber.....	30
Abb. 12	Einschätzung zu der optimalen Anzahl an Betten	31
Abb. 13	Einschätzung zu Mietvertragslaufzeiten	32
Abb. 14	Einschätzung zum Verhältnis der Investitionskosten zur Miete.....	33
Abb. 15	Einschätzung zur Erfüllung von regulatorischen Anforderungen	33
Abb. 16	Investitions- und Ansiedlungspräferenzen in Deutschland	34
Abb. 17	Investitions- und Ansiedlungspräferenzen im städtischen und ländlichen Raum.....	35
Abb. 18	Einschätzung zu aktuellen Spitzen-Nettoanfangsrenditen am Markt	36
Abb. 19	Einschätzung zur zukünftigen Entwicklung der Spitzen- Nettoanfangsrenditen am Markt	37
Abb. 20	Einschätzung zu aktuellen Spitzen-Vervielfältigern am Markt.....	37
Abb. 21	Einschätzung zur zukünftigen Entwicklung der Spitzen- Vervielfältiger am Markt	38
Abb. 22	Zukünftig geplante Investitionssummen der Investoren	39

A Einleitung

„Der deutsche Markt für Pflegeimmobilien ist durch die wirtschaftlichen Folgen der Coronapandemie weiter gewachsen.“¹ Während die Nachfrage nach den Assetklassen Büro oder Einzelhandel stark eingebrochen ist, konnte der Markt von Seniorenimmobilien durch die Unabhängigkeit von der allgemeinen wirtschaftlichen Situation profitieren und rief daher ein verstärktes Interesse hervor. Hinzu kommt die konstant steigende Anzahl an Pflegebedürftigen in den letzten Jahren und die Prognose, dass in den nächsten 40 Jahren über sechs Millionen Menschen in Deutschland pflegebedürftig sein werden.²

1 Problemstellung

Die einleitend dargestellte Entwicklung des gestiegenen Interesses ist dabei dezidiert zu betrachten, da dieses nicht nur auf der Seite der Investoren gestiegen ist, sondern auch auf der Betreiberseite. Hintergrund dieser Differenzierung in zwei Gruppen von Marktteilnehmern ist, dass sich der Markt für Seniorenimmobilien in Deutschland in den vergangenen Jahren zunehmend privatisiert hat³ und die Eigentümer der Seniorenimmobilien nicht mehr unbedingt auch Betreiber dieser sind. Auch die steigende Zahl der Pflegebedürftigen ist aus zwei verschiedenen Perspektiven zu betrachten: zum einen aus einer positiven wirtschaftlichen Sicht, da damit die Nachfrage nach Seniorenimmobilien weiter ansteigen wird, und zum anderen kann genau dies aus sozialer Sicht auch ein Problem darstellen. Sollte die Nachfrage nicht durch ein entsprechendes Angebot ausgeglichen werden können, besteht die Gefahr, dass sich die bereits jetzt in einigen Regionen Deutschlands bestehende Unterversorgung an Pflegeplätzen weiter verschärft.⁴

2 Zielsetzung

Das Ziel der vorliegenden Studie ist, aktuelle Trends und Entwicklungen im Markt für Seniorenimmobilien in Deutschland zu identifizieren und zu analysieren. Um dies herauszuarbeiten, soll zunächst der Begriff der Seniorenimmobilien im Rahmen dieser Arbeit definitorisch abgegrenzt werden. Anhand einer Analyse der aktuellen und historischen Marktentwicklungen sollen anschließend Markttreiber herausgestellt werden und eine Darlegung anhand immobilienwirtschaftlich relevanter Kennzahlen erfolgen.

¹ Göckes (2021), S. 6.

² Vgl. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2021a).

³ Vgl. Cushman & Wakefield (Hrsg.) (2020), S. 24.

⁴ Vgl. Jones Lang LaSalle SE (Hrsg.) (2019), S. 9.

Darüber hinaus soll ein Beitrag dazu geleistet werden, die zuvor identifizierte Datenlücke hinsichtlich der Marktteilnehmer zu minimieren, indem eine empirische Erhebung in Form einer quantitativen Umfrage durchgeführt wird. Dabei soll der Frage nachgegangen werden, wie die Sicht der im Markt für Seniorenimmobilien agierenden Investoren und Betreiber auf eben diesen Markt ist. Die folgenden Themengebiete sollen in diesem Kontext untersucht werden: der Investmentstil und die durchschnittliche Investitionssumme je Bett, die Bedeutung von Investitions- und Ansiedlungskriterien, die Anforderungen an die Immobilie, regionale Investitions- und Ansiedlungskriterien sowie eine Einschätzung zur aktuellen und zukünftigen Marktentwicklung. Daraufhin sollen die Ergebnisse ausgewertet und diskutiert werden. Mittels dieser Untersuchung sollen wesentliche Gemeinsamkeiten oder Unterschiede in den Einschätzungen der Marktteilnehmer aufgezeigt und eine Einordnung dieser in das Marktgeschehen ermöglicht werden.

3 Methodik und Operationalisierung der Studie

Um die aktuellen Trends und Entwicklungen auf dem Markt für Seniorenimmobilien noch differenzierter betrachten zu können, erfolgte neben der objektiven Erörterung der Marktentwicklungen und -einflussfaktoren eine empirische Erhebung zur subjektiven Einschätzung des Marktes von den Marktteilnehmern. Wie ist die Sicht der im Markt für Seniorenimmobilien agierenden Investoren und Betreiber auf eben jenen Markt? Um dies herauszufinden, wurde eine explorative Studie mit einem quantitativen Forschungsansatz durchgeführt.

Das Datenmaterial wurde mittels eines standardisierten Fragebogens erhoben. Die Struktur des Fragebogens orientierte sich dabei an vorgegebenen, standardisierten Elementen. Die Durchführung der Erhebung erfolgte als Onlineumfrage.

Bei der Eingrenzung des Untersuchungsgegenstands konnte keine Grundgesamtheit an Betreibern und Investoren von Seniorenimmobilien bestimmt werden. Dies ist darauf zurückzuführen, dass der Markt für Seniorenimmobilien hinsichtlich der im Markt agierenden Unternehmen zu fragmentiert ist. Deshalb wurde die Untersuchung auf eine Stichprobe beschränkt. Die dabei gewählte Stichprobenart war die Selektionsstichprobe, bei der lediglich die Unternehmen befragt wurden, die sich auf die Einladung zur Teilnahme an der Umfrage gemeldet haben. Es wurden insgesamt 109 Unternehmen als potenzielle Teilnehmer an der Umfrage identifiziert. Die Unternehmen mussten bei der Auswahl folgende Kriterien erfüllen: Die Betreiber mussten zum Stichtag des 1. Mai 2021 mindestens fünf Standorte betreiben. Bei den Investoren musste eindeutig erkennbar sein, ob diese Unternehmen bereits in den Markt für Seniorenimmobilien in Deutschland investiert oder sich als potenzielle Investoren mit Deutschland als Investmentfokus ausgewiesen haben.⁵

Die Erhebung erfolgte im Zeitraum von Mai bis Juni 2021. Es haben 24 Unternehmen teilgenommen, was in Bezug auf die versendeten Links einer Rücklaufquote von 23,3 % entspricht. Unter den Teilnehmern waren 14 Investoren (58,3 %) und zehn Betreiber (41,7 %).

⁵ Zur Beschreibung der Stichprobe siehe Seite 45.

B Definitoriale Abgrenzung von Seniorimmobilien

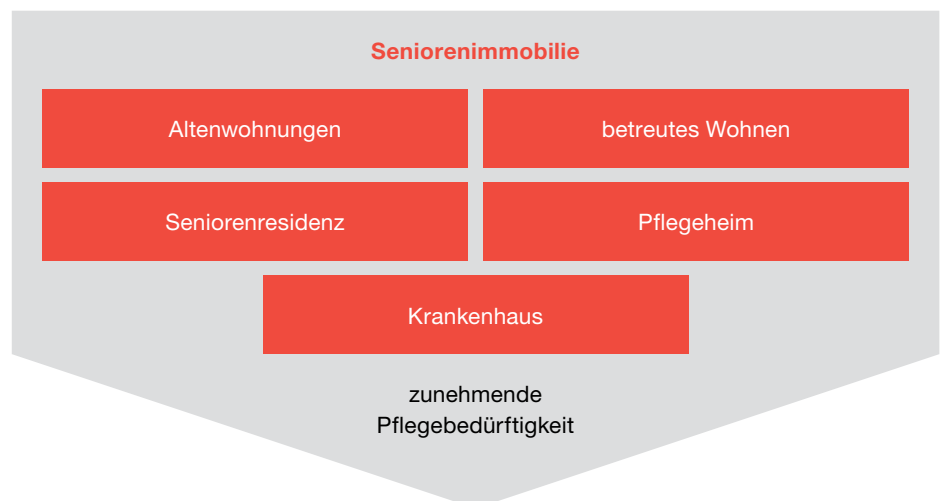
Im Folgenden wird der Begriff der Seniorenimmobilie definitoriale abgegrenzt, wobei insbesondere ein Augenmerk auf die Begriffe „Seniorenresidenzen“, „Pflegeheime“ und „betreutes Wohnen“ gelegt wird.

1 Abgrenzung des Begriffs „Seniorenimmobilie“

Auch wenn der Begriff „Seniorenimmobilie“ nicht einheitlich definiert ist, hat er sich in der Literatur als Sammelbegriff für alle Formen des altersgerechten Wohnens etabliert. Auch innerhalb der Immobilienbranche werden Begriffe unterschiedlich verwendet. So werden Pflegeheime teils umbenannt, um das Wort „Heim“ zu umgehen, da dieses bei Senior:innen häufig negativ assoziiert ist. In manchen Einrichtungen überwiegt der Aspekt des Wohnens, bei anderen wiederum der Aspekt der Serviceleistungen oder eine Kombination dessen. Dabei ist also entscheidend, was unter den Immobilienarten jeweils verstanden wird. Klar abzugrenzen sind die Seniorenimmobilien von den Gesundheitsimmobilien wie zum Beispiel Rehakliniken.^{6,7}

Seniorenimmobilien gibt es in verschiedenen Ausprägungen, wobei der Grad der Angewiesenheit auf fremde Hilfe im täglichen Leben ein wesentliches Klassifizierungsmerkmal darstellt. Abbildung 1 zeigt verschiedene Formen des altersgerechten Wohnens in Abhängigkeit der Pflegebedürftigkeit.

Abb. 1 Arten von Seniorenimmobilien



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Bienert (2005), S. 795.

⁶ Vgl. Brinkmann, Bienentreu (2018), S. 792 f.

⁷ Dabei sei anzumerken, dass für eine vollständige definitoriale Abgrenzung der Begriff der Seniorenresidenzen als Art der Seniorenimmobilie definiert wird, diese allerdings nicht Gegenstand der weiteren Ausarbeitung sein werden. Seniorenimmobilien im Sinne dieser Studie sind daher die Pflegeheime und Objekte des betreuten Wohnens. Der Fokus wird jedoch auf den Pflegeheimen liegen.

1.1 Altenwohnungen

Bei Altenwohnungen handelt es sich um grundsätzlich normale Wohnungen mit gewöhnlichen Wohnungsmietverträgen. Bei diesen Einheiten ist oftmals lediglich ein hohes Maß an Barrierefreiheit im Gebäude geschaffen worden; sie stehen jedoch nicht in direkter Verbindung zu medizinischen oder pflegespezifischen Einrichtungen und die zu entrichtende Miete umfasst keinerlei Serviceleistungen. Hierunter ist auch das Leben in sogenannten Haus- oder Nachbarschaftsgemeinschaften und Gruppenwohnprojekten zu subsumieren.

1.2 Betreutes Wohnen

Das Konzept des betreuten Wohnens beruht auf einer selbstständigen Lebensführung der Senior:innen in einer altersgerechten Wohnung, mit der Möglichkeit, im Bedarfsfall nach Vereinbarung Hilfe und Unterstützung anfordern zu können.⁸ Da die Begrifflichkeit des betreuten Wohnens jedoch nicht vom Gesetz geregelt ist, resultieren daraus starke Variationen in dem Angebot von Leistungen und den Strukturen der Kosten. Darüber hinaus existieren keine allgemeingültigen Regeln, die definieren, welche Leistungen im Angebot des betreuten Wohnens enthalten sein müssen.⁹ Im Jahr 2006 wurde durch die DIN 77800 mit „Qualitätsanforderungen an Anbieter der Wohnform ‚Betreutes Wohnen für ältere Menschen‘“¹⁰ jedoch ein gewisser Standard in Deutschland geschaffen. Hierbei werden die Faktoren des Angebots der Dienstleistungen, die Gestaltung der Informationen und des Vertrags sowie die Maßnahmen zur Qualitätssicherung geprüft. Allerdings ist diese Zertifizierung nicht verpflichtend.¹¹

1.3 Seniorenresidenzen

Seniorenresidenzen sind hochwertig ausgestattete, mit 4- bis 5-Sterne-Hotelanlagen vergleichbare Apartmentwohnungen für Senior:innen. In den Residenzen steht der Service- bzw. Dienstleistungsaspekt im Vordergrund. Meist sind diese Dienstleistungen in der monatlich zu leistenden Zahlung bereits inkludiert. Zu den Basisleistungen wie Frühstück können Wahlleistungen wie Wäschedienste hinzugebucht werden. Charakteristisch für die Immobilien ist ein hoher „Anteil an Service-, Funktions-, Verkehrs- und Gemeinschaftsflächen, [...] beispielsweise ein Restaurant inklusive Vollküche, eine Bibliothek, ein Wellnessbereich oder ein Schwimmbad und ein ambulanter Pflegestützpunkt“¹². Ein weiterer Vorteil für die Bewohner:innen ist das Angebot kultureller Veranstaltungen und Aktivitäten sowie die jederzeitige Verfügbarkeit einer Ansprechperson.¹³ Dennoch werden Seniorenresidenzen aufgrund des großen Serviceangebots sowie der Verpflegung als Heim eingestuft und unterliegen somit ebenfalls den gesetzlichen Vorgaben. Der Fokus bei der Standortwahl einer Seniorenresidenz ähnelt ebenfalls dem eines Hotels: Die Zentralität stellt den wichtigsten Faktor dar.¹⁴

⁸ Vgl. Rühm (2003), S. 40.

⁹ Vgl. Kremer-Preiß, Stolarz (2003), S. 115 zitiert nach: Kempf (2015), S. 39.

¹⁰ DIN CERTCO Gesellschaft für Konformitätsbewertung mbH (Hrsg.) (o. J.).

¹¹ Vgl. DIN CERTCO Gesellschaft für Konformitätsbewertung mbH (Hrsg.) (o. J.); Brinkmann/ Bienentreu (2018), S. 795.

¹² Brinkmann, Bienentreu (2018), S. 797.

¹³ Vgl. Rühm (2003), S. 13.

¹⁴ Vgl. Brinkmann, Bienentreu (2018), S. 796f.

1.4 Pflegeheime

Ein Pflegeheim besteht aus mehreren kleinen Wohneinheiten, gebündelt in einer Immobilie. Meist entspricht dies einem Zimmer mit eigenem Bad, aber keiner eigenen Wohnung.¹⁵ In stationären Pflegeheimen werden Leistungen der stationären Pflege nach § 71 Abs. 2 SGB XI erbracht. Dies bedeutet eine Versorgung der Senior:innen rund um die Uhr, also die Pflege und Unterkunft sowie die Betreuung und ein Angebot von Freizeitaktivitäten. Auch die medizinische Versorgung kann dort häufig besser sichergestellt werden als in der ambulanten Pflege. In der Ausprägung der Betreuung oder auch der Ausstattung der Zimmer gibt es starke Differenzen, die sich häufig im Preis widerspiegeln. Meist erfolgt ein Umzug in ein Pflegeheim erst dann, wenn die kurzzeitige Pflege aufgrund einer Verschlechterung des gesundheitlichen Zustands zuhause oder in einer ambulanten Einrichtung nicht mehr gewährleistet werden kann. Auch persönliche Lebensumstände können Grund für einen Einzug sein.¹⁶

Pflegeheime unterliegen den entsprechenden Landesheimgesetzen, werden jedoch durch neue Gesetzgebungen zunehmend beeinträchtigt. Der Gesetzgeber sieht vor, dass Pflegebedürftige zunächst alle ambulanten Möglichkeiten der Pflege wahrnehmen, bevor eine vollstationäre Aufnahme erfolgt. Dadurch werden Pflegeheime vermehrt zu Unterkünften für Schwer- und Schwerstpflegebedürftige.¹⁷

¹⁵ Vgl. Rühm (2003), S. 27.

¹⁶ Vgl. Brinkmann, Bienentreu (2018), S. 796f; Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. e).

¹⁷ Vgl. Brinkmann, Bienentreu (2018), S. 796f; Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. e).

C Rechtliche Grundlagen

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für den Betrieb eines Pflegeheims sind stark von den jeweilig geltenden Verordnungen und Gesetzen in den Bundesländern abhängig. Folglich wird für die Bewohner:innen und die dazugehörigen Angehörigen dadurch ein akkurater Vergleich der Angebotslage nahezu unmöglich. Auch den Investoren und Betreibern wird dadurch die Möglichkeit verwehrt, ein standardisiertes Produkt überall im Markt anbieten zu können. Diese regionalen Differenzen spiegeln sich auch bei den zu zahlenden Entgelten für das Pflegeheim wider.¹⁸

„Zunehmende Regulatorik in Form von weiteren Einzelzimmervorgaben in einigen Bundesländern stellt uns vor Herausforderungen.“

Manager,
Asset Management Gesellschaft

1.1 Heimgesetze und Einzelzimmerquote

1974 wurde mit dem bundesweit geltenden Heimgesetz (HeimG) das Leben von Pflegebedürftigen in Pflegeheimen erstmalig geregelt. Dieses diente dem Zweck, den besonders auf Hilfe angewiesenen Bewohner:innen Schutz zu geben. Dabei sollte sichergestellt werden, dass die „im Gesetz festgelegten Mindestvorgaben für den Betrieb eines Heims gewährleistet werden“¹⁹. Ein besonderes Merkmal des Heimgesetzes war, dass die Regelungen sowohl das Zivilrecht als auch das öffentliche Recht abgedeckt haben. Allerdings kam es im Jahr 2007, ausgelöst durch die Föderalismusreform, zu einer Aufteilung und Zuteilung der Gesetzgebungskompetenzen in das Vertragsrecht für den Bund und das Ordnungsrecht für die einzelnen Länder. Der Bund hat dies mittels des Wohn- und Betreuungsvertragsgesetzes 2009 umgesetzt. Die einzelnen Länder waren verpflichtet, eigene Gesetze zu erlassen. In den Fällen, in denen bislang noch keine Durchführungsverordnungen beschlossen worden sind, hat das HeimG weiter Bestand.²⁰

In den Heimgesetzen der Länder werden seither also zum Beispiel Betriebsgenehmigungen, die bauliche Ausstattung oder die Sanktionierung der Betreiber:innen bei Verstoß gegen die gesetzlichen Regelungen reglementiert.²¹ Innerhalb der Landesheimgesetze bestehen jedoch teilweise sehr unterschiedliche Regelungen. Ein erster Indikator dafür sind bereits die Bezeichnungen der einzelnen Verordnungen in den Ländern: beispielsweise in Baden-Württemberg das Wohn-, Teilhabe- und Pflegegesetz (WTPG) bzw. die Bauverordnung des Landesheimgesetzes (LHeimBauVO), in Hessen das Hessische Gesetz über Betreuungs- und Pflegeleistungen (HGBP) und in Schleswig-Holstein das Selbstbestimmungsstärkungsgesetz (SbStG).²²

¹⁸ Vgl. Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. b).

¹⁹ Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. d).

²⁰ Vgl. Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e.V. (Hrsg.) (o. J. c); Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. d).

²¹ Vgl. Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. d).

²² Vgl. WTPG, LHeimBauVO; HGBP; SbStG.

Unabhängig all dessen werden die grundsätzlichen Anforderungen an die bauliche Anlage in den Landesbauordnungen der Bundesländer geregelt. Dies betrifft beispielsweise den Brandschutz oder die Verkehrssicherheit. Hinsichtlich des Bauplanungsrechts beinhalten das Baugesetzbuch und die Baunutzungsverordnung die wesentlichen Vorschriften.²³

1.2 Zusammensetzung der Kosten im Pflegeheim

Die Bewohner:innen von Pflegeheimen zahlen ein monatlich festes Heimentgelt, das sich aus den folgenden Kostenbestandteilen zusammensetzt: Kosten für Pflege und Betreuung, Kosten für Verpflegung und Unterkunft, den Investitionskosten sowie den Kosten für eventuelle Zusatzleistungen. Das Heimentgelt kann zu Teilen oder vollständig von der Pflegeversicherung oder einem Sozialhilfeträger übernommen werden, ansonsten haben die Pflegebedürftigen die Kosten selbst zu tragen.²⁴

Pflege und Betreuung

Als erster Bestandteil bestimmen sich die Kosten für Pflege und Betreuung nach einem sogenannten Pflegesatz, der von den Betreibern der Pflegeheime mit den Pflegekassen und Sozialhilfeträgern, den Kostenträgern, verhandelt wird. Teile dieses Pflegesatzes werden von der Pflegekasse übernommen. Die Höhe dieser Unterstützungsleistungen bestimmt sich dabei nach Pflegegraden.²⁵ Hintergrund dieser Pflegegrade ist das am 1. Januar 2016 in Kraft getretene Pflegestärkungsgesetz II und der infolgedessen am 1. Januar 2017 eingeführte Pflegebedürftigkeitsbegriff. In diesem Zuge wurden die drei zuvor geltenden Pflegestufen durch fünf Pflegegrade ersetzt, um die benötigte Pflege von Menschen detaillierter erfassen zu können und höhere Hauptleistungsbeträge aus der Pflegeversicherung für die Pflegebedürftigen bereitzustellen.²⁶

Die Pflegeversicherung bezuschusst demnach die Leistungen von als pflegebedürftig eingestuften Personen, also denjenigen, die an körperlichen, seelischen oder geistigen Krankheiten leiden. Pflegegrad 1 bedeutet dann beispielsweise „geringe Beeinträchtigungen der Selbstständigkeit oder der Fähigkeiten“²⁷ und Grad 5 „schwerste Beeinträchtigungen der Selbstständigkeit oder der Fähigkeiten mit besonderen Anforderungen an die pflegerische Versorgung“.²⁸ Wenn ein Pflegegrad festgelegt worden ist, werden von der Pflegekasse die folgenden Beträge bezuschusst und direkt an das Pflegeheim gezahlt (vollstationäre Pflege):

- Pflegegrad 1: 125 € je Monat
- Pflegegrad 2: 770 € je Monat
- Pflegegrad 3: 1.262 € je Monat
- Pflegegrad 4: 1.775 € je Monat
- Pflegegrad 5: 2.005 € je Monat²⁹

²³ Vgl. Bayerisches Staatsministerium für Wohnen, Bau und Verkehr (Hrsg.) (o. J.).

²⁴ Vgl. Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. a).

²⁵ Vgl. Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. b); Verbraucherzentrale NRW e. V. (Hrsg.) (2020).

²⁶ Vgl. Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2015a).

²⁷ Verbraucherzentrale NRW e. V. (Hrsg.) (2019).

²⁸ Verbraucherzentrale NRW e. V. (Hrsg.) (2019).

²⁹ Vgl. Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2021a); Verbraucherzentrale NRW e. V. (Hrsg.) (2019); Verbraucherzentrale NRW e. V. (Hrsg.) (2020).

Im Jahr 2020 haben circa vier Millionen Menschen Leistungen aus der sozialen Pflegeversicherung bezogen, rund 1,1 Millionen Menschen mehr als noch im Jahr 2015.³⁰ Dieser Anstieg kann unter anderem auf die Pflegereform aus dem Jahr 2017 zurückgeführt werden, da seither mehr Personen überhaupt einen Anspruch auf den Erhalt von Leistungen haben.³¹

Da die Pflegekosten insgesamt jedoch meist höher sind als der Zuschussbetrag, sind die übersteigenden Kosten von den Bewohner:innen selbst zu übernehmen. Bis Ende des Jahres 2016 bestand für die Bewohner:innen die Herausforderung, dass mit einer höheren Pflegestufe dieser Eigenanteil überproportional zunahm. Um dem entgegenzuwirken, wurde im Zuge des Pflegestärkungsgesetzes II am 1. Januar 2017 auch der sogenannte einrichtungseinheitliche Eigenanteil (EEE) ab dem Pflegegrad 2 eingeführt. Dieser hat den Zweck, dass Pflegebedürftige aus allen Pflegegraden denselben Anteil zu den Pflegekosten zuzahlen müssen. Die Höhe des Eigenanteils ist wiederum abhängig vom jeweiligen Pflegeheim.³²

Am 2. Juni 2021 wurde vom Bundeskabinett eine neue Pflegereform beschlossen. Neben einer besseren Bezahlung von Pflegekräften sieht diese vor, dass ab dem 1. September 2022 die Pflegebedürftigen hinsichtlich des Eigenanteils an den Pflegekosten bei einem Langzeitaufenthalt in der vollstationären Pflege entlastet werden sollen. Nach zwei Jahren Aufenthalt erhöht sich der Zuschussbetrag auf 410 Euro pro Monat, nach drei Jahren auf 638 Euro pro Monat.³³

Unterkunft und Verpflegung

Der zweite Kostenbestandteil sind die Kosten für Unterkunft und Verpflegung, die auch als „Betriebskosten“ bezeichnet werden, da diese unter anderem Kosten für Wärme, Strom, Wasser und Instandhaltung umfassen. Auch Kosten für Freizeitaktivitäten sind damit abgedeckt. Die Verpflegungskosten beziehen sich individuell auf die einzelnen Bewohner:innen, sodass, beispielsweise bei besonderer Betreuung durch das Pflegepersonal, ein höherer Betrag angesetzt werden kann.³⁴

„Der Neubau in der reinen stationären Pflege rechnet sich für private Projektentwickler nur noch an einfachen Standorten, bei denen die Grundstückspreise nicht teurer als 300 €/m² sind.“

Manager,
Asset Management Gesellschaft

³⁰ Vgl. Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2015b); Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2020).

³¹ Vgl. Deutsche Presseagentur (Hrsg.) (2017), S. 2014.

³² Vgl. Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2015a); Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2021a).

³³ Vgl. Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2021b).

³⁴ Vgl. Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. b).

Investitionskosten

Der dritte Kostenbestandteil sind die Investitionskosten. Die Rechtsgrundlage bildet dabei der § 82 SGB XI. Dieser legt fest, dass, wenn „betriebsnotwendige Investitionsaufwendungen [...] oder Aufwendungen für Miete, Pacht, Erbbauzins, Nutzung oder Mitbenutzung von Gebäuden oder sonstige abschreibungsfähige Anlagegüter“³⁵ nicht vollständig von öffentlichen Fördermaßnahmen abgedeckt werden, diese den Pflegebedürftigen in Rechnung gestellt werden dürfen. Sollten Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen als Pauschale angesetzt werden, muss sichergestellt werden, dass diese nicht unverhältnismäßig zu den tatsächlich angefallenen Kosten sind.³⁶ Die Höhe der Investitionskosten hängt meist vom Gebäudealter und Bauzustand ab und ist damit nicht überall gleich hoch. Hinzu kommen regionale Unterschiede bei den Kaufpreisen von Grundstücken oder den Baukosten. Auch bei besonderen Wohnformen wie zum Beispiel Wohngruppen können aufgrund höherer Flächenanforderungen höhere Investitionskosten entstehen. Dabei dürfen von den Betreibern aber lediglich die tatsächlich angefallenen Kosten auf die Bewohner:innen umgelegt werden.

Dabei lassen sich regionale Unterschiede eindeutig identifizieren. Erkennbar ist, dass in den neuen Bundesländern die Investitionskosten grundsätzlich niedriger sind. Ein Grund dafür besteht in der stärkeren öffentlichen Förderung der Pflegeheimstandorte nach der Wiedervereinigung.³⁷ Der Bundesdurchschnitt der Investitionskosten je Tag liegt bei 14,36 Euro, in den neuen Bundesländern bei 10,27 Euro je Tag. Besonders hohe Kosten werden in Bremen angesetzt, dort liegt der durchschnittliche Tagessatz bei 18,24 Euro je Tag.³⁸

Eventuelle Zusatzleistungen sind nicht gesetzlich reglementiert. Die Bestimmungen sagen lediglich, dass diese mehr als die Regelleistungen bieten, also den Umfang der „in den Versorgungsverträgen mit den Kostenträgern vereinbarten Leistungen für Unterkunft, Verpflegung und Pflege“³⁹ übersteigen müssen. Beispiele hierfür sind eine überdurchschnittliche Größe der Zimmer oder eine gehobene Zimmerausstattung. Zusatzleistungen und der damit verbundene Kostenanfall werden nach jeweiliger Vereinbarung im Heimvertrag festgehalten.⁴⁰

³⁵ § 82 SGB XI Abs. 3.

³⁶ Vgl. § 82 SGB XI Abs. 3.

³⁷ Vgl. Jones Lang LaSalle SE (Hrsg.) (2018), S. 16.

³⁸ Vgl. Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. a).

³⁹ Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. b).

⁴⁰ Vgl. Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. b).

D Entwicklung des Marktes für Seniorenimmobilien

Im weiteren Verlauf wird zunächst die allgemeine Marktentwicklung beschrieben – mit Fokus auf den Tätigkeiten der Investoren und Betreiber im Markt. Darauf folgt eine Erläuterung der demografischen Entwicklung als wesentlicher Markttreiber sowie eine gesonderte Darstellung der Altersstrukturen innerhalb verschiedener Regionen in Deutschland. Zudem wird die Entwicklung der Anzahl pflegebedürftiger Menschen und die Nachfrage nach Pflegeheimen beleuchtet. Um die qualitativen Erkenntnisse auch quantitativ zu untermauern, werden abschließend mithilfe der Kennzahlen Spitzenrendite und Transaktionsvolumen die Entwicklungen im Investmentmarkt dargelegt.

„Mittelfristig muss der Spagat zwischen wünschenswerten Pflegeformen mit viel Individualität und Raum sowie bei gleichzeitiger Bezahlbarkeit gelingen.“

Geschäftsführer,
Investment Management Gesellschaft

1.1 Allgemeine Marktentwicklung

Der Markt für Seniorenimmobilien profitiert aktuell nicht nur von der demografischen Entwicklung bzw. der zunehmenden Alterung der Bevölkerung und der dadurch verursachten steigenden Nachfrage nach Pflegeleistungen, sondern auch von zwei weiteren Faktoren. Zum einen professionalisiert sich die Pflegebranche zunehmend und zum anderen werden Investitionsgüter in den klassischen Assetklassen wie Büro und Einzelhandel zunehmend knapper. Nationale und internationale Investoren setzen primär auf die herkömmlichen Pflegeheime, da in diesen die Cashflows durch die pauschalen Pflegebeiträge gut vorhersehbar sind. Aber auch andere Wohnformen wie zum Beispiel das betreute Wohnen gelangen zunehmend in den Fokus der Investoren.⁴¹

1.1.1 Investorentätigkeit

Seniorenimmobilien „stellen [...] eine defensive, konjunkturunabhängige Investmentopportunität dar, die vor allem institutionelle Investoren in einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld verstärkt auf den Plan rufen“⁴². Trotz zunehmender regulatorischer Anforderungen hat sich der Markt in den letzten Jahren zu einem stabilen Wachstumsmarkt entwickelt. Primär die Veränderungen in den Betreiberstrukturen wie zum Beispiel mehr Professionalität oder Transparenz führen dazu, dass die Investoren mehr Vertrauen in diese Assetklasse aufbauen. Sowohl das Transaktionsvolumen als auch der Anteil der Projektentwicklungen sind in den vergangenen Jahren gestiegen.

⁴¹ Vgl. Ruhkamp (2020), S. 9; Just, PlöbI (2020), S. 1.

⁴² Carstensen, Fieback, Freitag et al. (2021), S. 85.

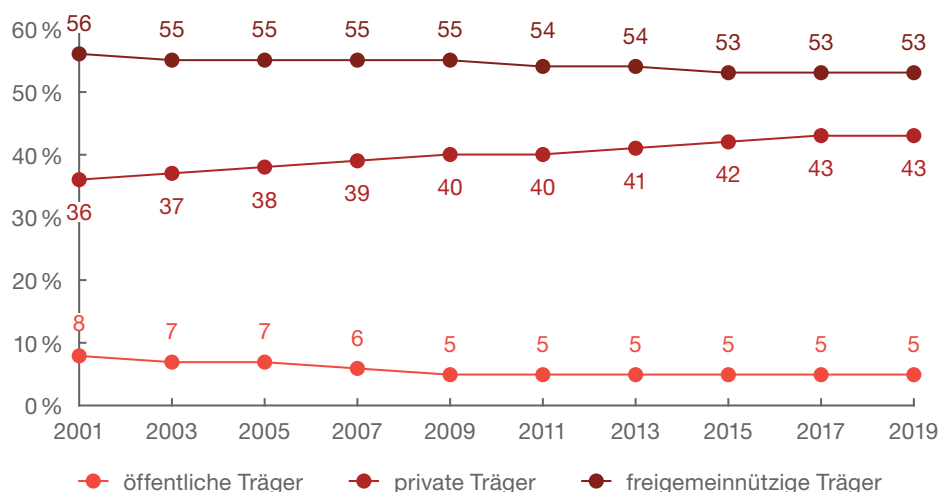
Doch zeigt der Markt auch einige Herausforderungen und Risiken für die Investoren. Ein bedeutender Faktor ist dabei die geringe Neubauaktivität. Zum einen muss ein geeigneter Standort gefunden werden und zum anderen ein bonitätsstarker Betreiber, da dessen Konzept den Erfolg der Investition wesentlich beeinflusst. Daher werden Seniorenimmobilien auch als Betreiberimmobilien bezeichnet. Hinzu kommt, dass Projektrealisierungen außerhalb von Ballungszentren meist rentabler sind, aber dort die Nachfrage niedriger ist als in zentralen Lagen. Außerdem fehlen den Investoren häufig die Anreize und Planungssicherheiten für mögliche Projektentwicklungen in den Städten. Auch die rechtlichen Gegebenheiten bergen gewisse Hürden. So hat die Gesetzgebung in den letzten Jahren neue Regeln erlassen und es gibt Forderungen nach einem Renditedeckel, also einer Begrenzung der Höhe von erzielbaren Renditen.

Für die zukünftige Entwicklung des Investorenmarkts wird von Vermarktungsexpert:innen erwartet, dass dieser weiter an Bedeutung gewinnt und die Nachfrage der Investoren stetig zunehmen wird. Hierbei liegen die Erwartungen stark auf einer Nachfragerhöhung von deutschen Investoren, obwohl der Transaktionsmarkt in der Vergangenheit eher von internationalen Investoren geprägt war.

1.1.2 Betreibertätigkeit

Der Betreibermarkt von Pflegeheimen in Deutschland teilt sich in drei Arten von Trägerschaften auf: die privaten Träger, die freigemeinnützigen Träger und die öffentlichen Träger. 2019 hatten die freigemeinnützigen Träger mit 52,8 % den größten Anteil am Gesamtbestand der Pflegeheime. Darauf folgten die privaten Träger mit 42,7 % und den geringsten Anteil hielten die öffentlichen Träger mit 4,5 %. Im Zeitablauf der letzten Jahre, dargestellt in Abbildung 2, lässt sich erkennen, dass sowohl der Anteil der öffentlichen Träger als auch der der freigemeinnützigen Träger abgenommen hat.

Abb. 2 Trägerschaften von Pflegeheimen seit 2001

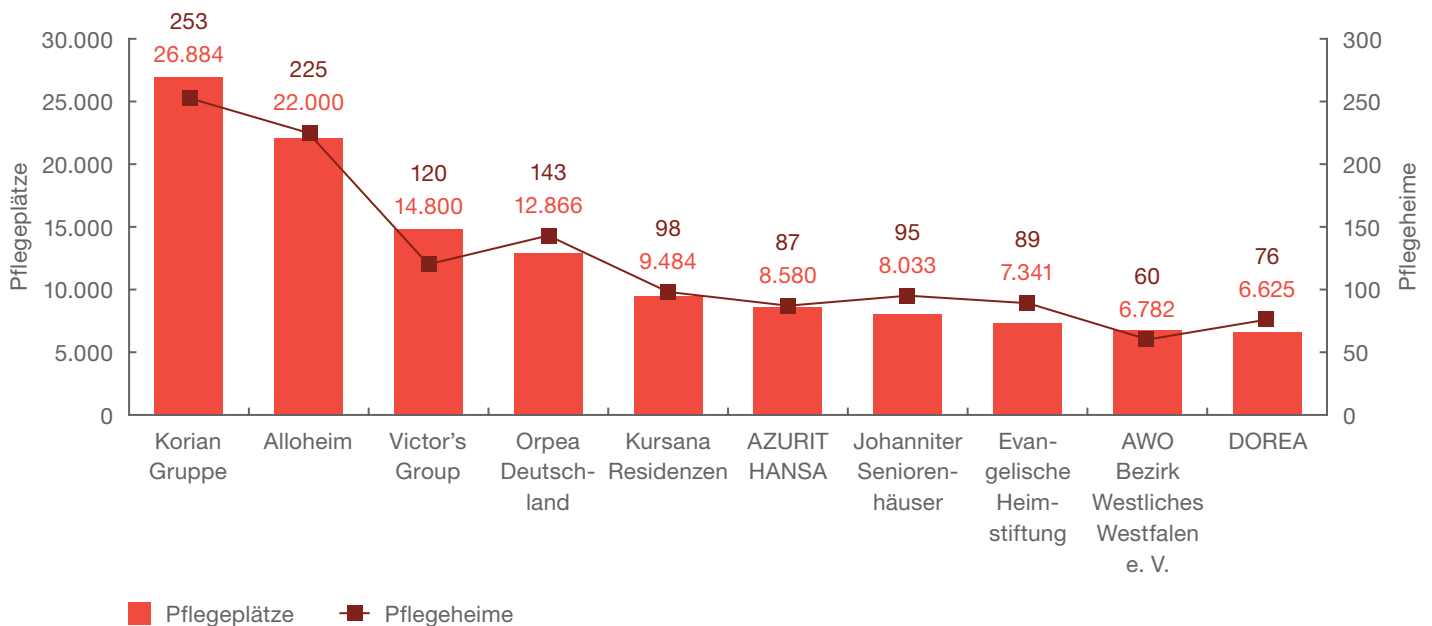


Quelle: Eigene Darstellung; Datenbasis: Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.) (2020a), S. 33; Statista GmbH (Hrsg.) (2021).

Diese zunehmende Privatisierung ist Teil eines grundlegenden Wandels des Marktes für Seniorenimmobilienbetreiber. Der Markt ist zwar weiterhin sehr fragmentiert, jedoch hat dieser zuletzt zunehmend an Dynamik gewonnen und sich stets weiter stabilisiert. Einige Akteure haben diese Entwicklung erkannt und dementsprechend investiert. Diesem folgend ist eine erhebliche Summe an nationalem und internationalem Kapital in den Markt geflossen. Damit verbunden war auch die Expansion bereits etablierter Betreiber. Auf der einen Seite wurde also die Marktkonsolidierung von einer Vielzahl Unternehmensübernahmen, etwa durch Finanzinvestoren, geprägt und auf der anderen Seite konnten Unternehmen aus der Privatwirtschaft von der kleinteiligen Struktur des Marktes profitieren, da sich auch regionale, mittelständische Betreiber als attraktive Investitionsmöglichkeit herausstellten.

Hinsichtlich der Neubautätigkeit zeichnet sich ab, dass die größten Betreiber auch die meisten Objekte im Planungs- bzw. Bauprozess haben. Demzufolge wird ein zukünftiger Kapazitätsanstieg von 3,7 % für die größten Pflegeheimbetreiber prognostiziert.⁴³ Ein Überblick über die größten Betreiber von Pflegeheimen im deutschen Markt im Jahr 2020 wird in Abbildung 3 gezeigt. Die Rangfolge bestimmt sich nach der Anzahl der Pflegeplätze. Drei der zehn Anbieter sind gemeinnützig, die übrigen sind private Träger.

Abb. 3 Zehn größten Pflegeheimbetreiber nach Pflegeplätzen



Quelle: Eigene Darstellung; Datenbasis: pm pflegemarkt.com GmbH (Hrsg.) (2020).

⁴³ Vgl. pm pflegemarkt.com GmbH (Hrsg.) (2020).

Die Prognosen für die Entwicklung des Betreibermarkts besagen, dass sich dieser weiter konsolidieren wird und die Betreiberstrukturen zwar komplexer werden, jedoch mit mehr wirtschaftlicher Nachhaltigkeit und Transparenz einhergehen. Primär werden Betreiber aus dem Ausland, erwartungsgemäß europäische Marktführer, ihre Expansion in Deutschland weiter vorantreiben. Dies wird unter anderem der Grund dafür sein, dass das grundsätzliche Interesse an Seniorenimmobilien steigen wird und auch im Bereich von Unternehmensübernahmen mehr Transaktionen durchgeführt werden.

Besonders gute Chancen für eine positive Entwicklung werden den Betreibern zugeschrieben, die ein breites Angebot bereithalten wie zum Beispiel eine Mischform aus vollstationärer Pflege und betreutem Wohnen. Hinsichtlich der Gewinnung qualifizierten Fachpersonals bzw. des bestehenden Fachkräftemangels liegt auch zukünftig eine herausragende Bedeutung für die Betreiber im Bereich des Personals. Bis zum Jahr 2030 könnten circa 350.000 Arbeitsplätze in der Pflege unbesetzt bleiben. Wenn nicht genug Pflegefachpersonal vorhanden ist, kann dies zur Folge haben, dass ein Heim nicht voll belegt werden darf oder sogar die gesamte Betriebsgenehmigung (vorübergehend) in Gefahr gerät, weil der dafür notwendige Personalschlüssel nicht mehr eingehalten werden kann.

1.2 Demografische Entwicklung in Deutschland

„Die stark wachsende Nachfrage durch den demographischen Wandel und die Resilienz sind meines Erachtens die Vorteile dieser Asset Klasse.“

Vice President,
Investment Management Gesellschaft

Die deutsche Bevölkerung unterliegt seit einigen Jahren dem Trend der zunehmenden Alterung und es wird „jeder zehnte Einwohner [...] in dreißig Jahren mindestens 80 Jahre alt sein“⁴⁴. Zwar sind die Geburten- und Zuwanderungszahlen in den letzten Jahren gestiegen, doch können diese die steigenden Sterberaten nicht vollkommen ausgleichen und die Entwicklung insgesamt nur abmildern. Dies konfrontiert einige Assetklassen mit großen Herausforderungen. Für den Markt von Seniorenimmobilien jedoch stellt die demografische Entwicklung einen bedeutenden, positiven Markttreiber dar und wird die Entwicklung des Marktes maßgeblich bestimmen.⁴⁵ Denn je älter die Menschen werden, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie Angebote der stationären Pflege in Anspruch nehmen müssen.

1.2.1 Entwicklung der Altersstrukturen

Als einer der wesentlichen Faktoren des demografischen Wandels in Deutschland gilt die Alterung der Bevölkerung.⁴⁶ Der auch als demografische Alterung bezeichnete Prozess bedeutet, dass das Durchschnittsalter der Bevölkerung steigt. Die zwei wesentlichen Einflussfaktoren für den Anstieg Durchschnittsalter sind eine sinkende Geburtenrate und der Anstieg der Lebenserwartung der Bevölkerung.⁴⁷

⁴⁴ Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.) (o. J.).

⁴⁵ Vgl. Just (2013), S. 201; Kelle (2015), S. 29; Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.) (o. J.).

⁴⁶ Vgl. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (o. J.).

⁴⁷ Vgl. Ragnitz (2021), S. 15; Schmid, Schmid (2018).

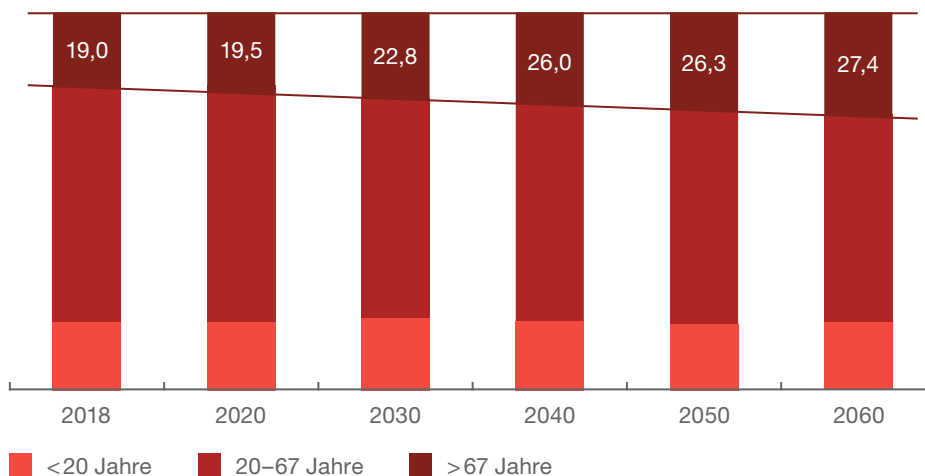
Nachdem die Geburtenrate in Deutschland im Jahr 1995 mit 1,25 Geburten je Frau einen Tiefstand erreichte, stieg diese in den folgenden Jahren wieder an und erreichte 2017 einen Wert von 1,57 Geburten. Seitdem ist der Wert jedoch erneut leicht gesunken und beträgt derzeit 1,54. Dies hat eine verstärkende Auswirkung auf die allgemeine Bevölkerungsentwicklung in Deutschland, da den Geburten inzwischen mehr Sterbefälle entgegenstehen. Im Jahr 2020 hatte Deutschland ein Geburtendefizit von 212.000 Menschen. Somit übersteigt das Geburtendefizit die erwartete Zuwanderung nach Deutschland und die Bevölkerung Deutschlands wird folglich langfristig schrumpfen.⁴⁸

Die Lebenserwartung in Deutschland steigt hingegen seit Jahren stetig. So lag die Lebenserwartung vor 50 Jahren noch bei einem Alter von 73,4 Jahren für Frauen und 67,2 Jahren für Männer. Bis zum vergangenen Jahr war die Erwartung bei beiden Geschlechtern bereits um mehr als zehn Jahre auf 83,6 bzw. 78,9 Jahre gestiegen. Bis 2050 wird eine Lebenserwartung von 88,1 Jahren für Frauen und 84,4 Jahren für Männer prognostiziert.⁴⁹

Die Auswirkungen dieser Entwicklungen zeigen sich in den Altersstrukturen der deutschen Bevölkerung, dargestellt in Abbildung 4. Die Datenbasis bildet ein Datenstand des Jahres 2018.

Abb. 4 Altersstruktur nach Altersklassen

Bevölkerungsanteil > 67 Jahre in Prozent



Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. Verband der Ersatzkassen (vdek) (Hrsg.) (2021), S. 8.

Im Jahr 2018 lebten in Deutschland 15,8 Millionen Menschen, die älter als 67 Jahre waren; dies entspricht einem Anteil von circa 19 % der Gesamtbevölkerung. Bis zum Jahr 2040 soll dieser Anteil um etwa 5,6 Millionen auf 21,4 Millionen Menschen (22,8 %) steigen. Demnach wird die Bevölkerungsgruppe der über 67-Jährigen in Deutschland in Zukunft konstant ansteigen und den Höhepunkt (im Betrachtungszeitraum) im Jahr 2060 mit 27,4 % und entsprechend 24,4 Millionen Menschen erreichen.⁵⁰ Auch der zuvor erwähnte erwartete Schrumpfungsprozess der Gesamtbevölkerung ist in der Abbildung ersichtlich.

⁴⁸ Vgl. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2020a); Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.) (2020b); Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.) (2021).

⁴⁹ Vgl. Verband der Ersatzkassen (vdek) (Hrsg.) (2021), S. 7.

⁵⁰ Vgl. Verband der Ersatzkassen (vdek) (Hrsg.) (2021), S. 8.

1.2.2 Regionale Unterschiede

Nicht alle Regionen in Deutschland sind gleichermaßen von der zunehmenden Alterung der Gesellschaft betroffen. Primär ist die Entwicklung in den Regionen spürbar, die von Abwanderungen geprägt sind. Dies ist darauf zurückzuführen, dass insbesondere junge Menschen in strukturstarke Ballungszentren abwandern und somit hauptsächlich die älteren zurückbleiben. Daraus resultiert eine geringere Geburtenquote, die den beschriebenen Effekt verstärkt. Allerdings kann es auch andere Gründe für einen hohen Anteil von älterer Bevölkerung in bestimmten Regionen geben, zum Beispiel, wenn Landkreise für den Zuzug der älteren Bevölkerung proaktiv werben. Bei Letzterem sollen primär einkommensstarke Personen für die Regionen gewonnen werden. Eine weitere Erklärung für die regionalen Differenzen liegt in der steigenden Nachfrage der Senior:innen nach Regionen mit altersgerechter Infrastruktur und natürlicher Umgebung.⁵¹

1.3 Entwicklung des Pflegebedarfs in Deutschland

„Durch den demografischen Wandel altert unsere Bevölkerung stark und wir benötigen deutlich mehr Pflegeheimplätze – jedoch sind Neubauprojekte aufgrund der Refinanzierung über die Investitionskosten aktuell kaum noch wirtschaftlich realisierbar.“

Manager,
Asset Management Gesellschaft

51 % der pflegebedürftigen Menschen in Deutschland werden zuhause von ihren Angehörigen gepflegt, da die Senior:innen meist so lange wie möglich in ihrem gewohnten Umfeld bleiben möchten. Bei zunehmendem Bedarf an Pflegeleistungen werden zum Beispiel ambulante Pflegedienste oder eine teilstationäre Pflege in Anspruch genommen. Dies ist bei 29 % der Pflegebedürftigen der Fall. Oftmals ist erst der letzte Schritt der Einzug in ein vollstationäres Pflegeheim, in denen 20 % der pflegebedürftigen Menschen versorgt werden. Diese Entwicklung könnte sich allerdings in den nächsten Jahren verändern, da die nahen Angehörigen, die im geeigneten Alter bevorzugt für eine häusliche Pflege tätig in Betracht kommen, zukünftig verstärkt wegfallen könnten. Gründe dafür sind neben der demografischen Entwicklung beispielsweise die zunehmende Mobilität im Berufsleben der Kinder bzw. Angehörigen oder auch, dass der Anteil älterer Menschen ohne Kinder ansteigt und diese alleinstehend leben. Dies wird voraussichtlich zu einer Veränderung der Nachfragestrukturen nach Pflegeangeboten führen.⁵²

1.3.1 Anteil der Pflegebedürftigen

Im Jahr 2019 waren 6,1 % der deutschen Bevölkerung bzw. 4,1 Millionen Menschen pflegebedürftig. Wird jedoch die Pflegequote in den einzelnen Altersgruppen betrachtet, differenziert sich das Bild. Während in der Altersgruppe von 65 bis 70 Jahren lediglich 4,5 % der Menschen pflegebedürftig waren, lag der Anteil in der Altersgruppe zwischen 85 und 90 Jahren bei 55,1 %. Der prozentual höchste Anteil an Pflegebedürftigen innerhalb einer Altersgruppe lag bei den über 90-Jährigen mit 80,9 %.⁵³ Die Zahl der Pflegebedürftigen insgesamt sowie die der Altersgruppen vom Jahr 1999 bis 2060 ist in Abbildung 5 dargestellt.

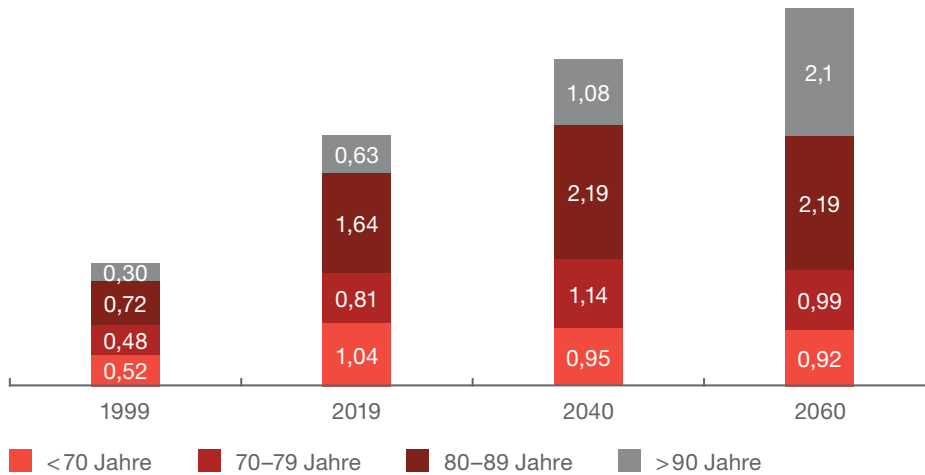
⁵¹ Vgl. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2020b).

⁵² Vgl. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2021a); Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2021b); Jones Lang LaSalle SE (Hrsg.) (2018), S. 4.

⁵³ Vgl. Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.) (2020a), S. 22.

Abb. 5 Pflegebedürftige nach Altersklassen

Pflegebedürftige in Mio.



Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2021a).

Die Anzahl der Pflegebedürftigen in Deutschland hat sich demnach zwischen 1999 und 2019 mehr als verdoppelt. Bis 2060 wird ein weiteres Wachstum um fast 50 % auf circa 6,2 Millionen Menschen prognostiziert. Erkennbar ist, dass insbesondere die Altersklasse der über 90-Jährigen stark zunimmt, von 630.000 Menschen im Jahr 2019 auf 2,1 Millionen im Jahr 2060.

1.3.2 Nachfrage nach Pflegeheimen

Mit zunehmendem Alter werden Menschen nicht nur allgemein häufiger pflegebedürftig, sondern auch die Versorgung in vollstationären Pflegeheimen nimmt zu. So wurden 2019 35 % der Pflegebedürftigen in der Altersgruppe der über 90-Jährigen in einem Heim versorgt, nahezu doppelt so viele wie in der Altersklasse von 75 bis 79 mit einem Anteil von 18 % der Pflegebedürftigen in diesem Bevölkerungssegment.⁵⁴ 2017 wurden insgesamt 770.000 Menschen in Pflegeheimen betreut und bis zum Jahr 2060 wird ein Anstieg auf circa 1,4 Millionen Menschen prognostiziert.

In vielen Regionen Deutschlands kann die Nachfrage nach Pflegeplätzen allerdings nicht gedeckt werden, da teilweise mehr Pflegebedürftige als Pflegeplätze vorhanden sind. Primär im Süden und Westen Deutschlands liegt die Quote häufig zwischen 1,1 und 1,3 Pflegebedürftigen je Pflegeplatz. Vereinzelt ist der Wert sogar höher als 1,3, beispielsweise in Metropolen wie München oder Frankfurt am Main. Auch in den Randgebieten bzw. in den an die Metropolen angrenzenden Gebieten zeigen sich diese Ergebnisse. Regionale Ausreißer sind auch im Norden und Osten Deutschlands zu finden, aber dort ist eher eine mittlere bis leichte Überversorgung mit Pflegeplätzen festzustellen. Entsprechend liegt die Quote zwischen 0,7 und 0,9 Pflegebedürftigen je Pflegeplatz, teilweise auch unter 0,7.⁵⁵

⁵⁴ Vgl. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2021a).

⁵⁵ Vgl. Jones Lang LaSalle SE (Hrsg.) (2019), S. 8f.

Doch bedeutet eine geringere Anzahl an Pflegebedürftigen je vorhandenem Pflegeplatz nicht automatisch eine geringe Auslastungsquote der Pflegeheime in der entsprechenden Region. Denn die Auslastungsquote repräsentiert nicht nur die Angebots- und Nachfragesituation, sondern umfasst auch Kriterien wie zum Beispiel den zukünftig prognostizierten Bedarf und kann sehr stark von den individuellen Gegebenheiten der einzelnen Pflegeheime abhängig sein.⁵⁶ Auch die Trägerschaft beeinflusst die Auslastungsquote – zum einen durch das Image des jeweiligen Betreibers und zum anderen durch die Betreiberstrukturen an sich. So nutzen primär die öffentlichen und freigemeinnützigen Träger „Synergie- und Kopplungseffekte“⁵⁷ aus dem Betrieb anderer, im Eigentum des Trägers befindlicher Gesundheitseinrichtungen, zum Beispiel Krankenhäuser, und schaffen schon im Voraus Vertrauen zu den zu einem späteren Zeitpunkt potenziell pflegebedürftigen Patient:innen.⁵⁸ Insgesamt lag die Auslastungsquote von Pflegeheimen im Bundesdurchschnitt im Jahr 2019 bei 92,3%.⁵⁹

Die zukünftigen Herausforderungen für Pflegeheime bestehen also darin, trotz voraussichtlich stark ansteigender Zahlen der Pflegebedürftigen, mit besonderem Fokus auf den Menschen in hohem Alter, die qualitativ hochwertige Betreuung der Bewohner:innen weiterhin sicherzustellen. Hierfür muss zum einen das Pflegeangebot strukturell angepasst werden und zum anderen müssen erheblich mehr Pflegeheime gebaut werden. Hierbei stoßen Betreiber regelmäßig auf die Problematik, nicht genügend qualifizierte Pflegekräfte am Markt rekrutieren zu können.

Außerdem besteht bei vielen Bestandsobjekten ein hoher Investitionsbedarf für Modernisierungen und Instandhaltungen. Deutschlandweit soll die Summe bei circa 70 Milliarden Euro liegen.⁶⁰ Im Jahr 2020 waren circa 29 % der Pflegeheime in Deutschland über 40 Jahre alt. Etwa 26 % wiesen ein Alter zwischen elf und 20 Jahren auf.⁶¹ Hinzu kommen benötigte Bestandsveränderungen, um die Anforderungen der Landesheimgesetze wie zum Beispiel die Einzelzimmerquote zu erfüllen und wettbewerbsfähig bleiben zu können.⁶²

1.4 Entwicklung relevanter Marktkennzahlen

Die wachsende Bedeutung der Seniorenimmobilien spiegelt sich auch in den quantitativen Kennzahlen der Spitzenrendite und des Transaktionsvolumens wider.⁶³ Dabei sei anzumerken, dass sich die nachfolgend zugrunde gelegten Daten auf Gesundheitsimmobilien beziehen und neben Pflegeheimen seit dem Jahr 2018 auch Ärztenhäuser, Rehakliniken und betreutes Wohnen inkludieren. Jedoch ist der prozentuale Anteil der in der Betrachtung dieser Arbeit ausgeschlossenen Immobilientypen am Gesamtvolumen nur marginal, sodass die Daten trotzdem als repräsentativ für Seniorenimmobilien eingeschätzt werden.

⁵⁶ Vgl. Jones Lang LaSalle SE (Hrsg.) (2018), S. 10; Jones Lang LaSalle SE (Hrsg.) (2019), S. 9.

⁵⁷ Cushman & Wakefield (Hrsg.) (2020), S. 32.

⁵⁸ Vgl. Cushman & Wakefield (Hrsg.) (2020), S. 32.

⁵⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.) (2020a), S. 35.

⁶⁰ Vgl. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2021a); Cushman & Wakefield (Hrsg.) (2020), S. 36.

⁶¹ Vgl. pm pflegemarkt.com GmbH (Hrsg.) (2021).

⁶² Vgl. Jones Lang LaSalle SE (Hrsg.) (2018), S. 11.

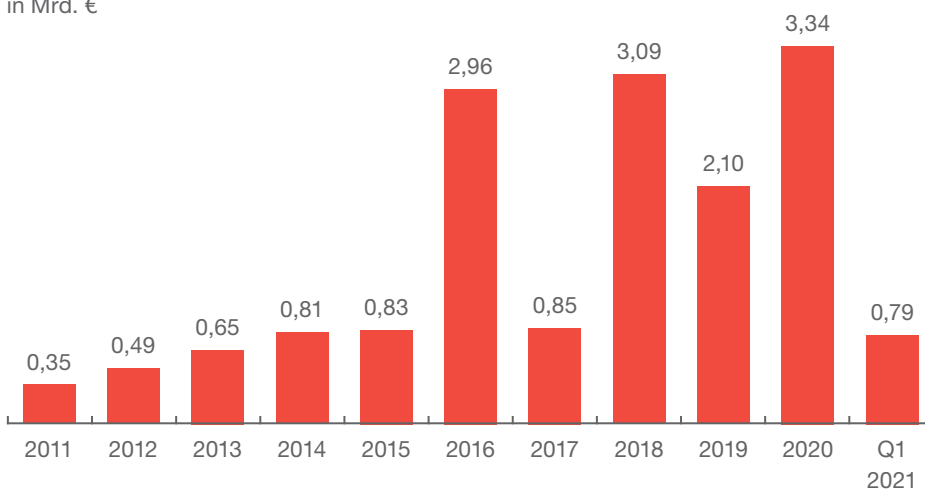
⁶³ Vgl. BNP Paribas Real Estate GmbH (Hrsg.) (2020), S. 2.

1.4.1 Transaktionsvolumen

Das Transaktionsvolumen von Gesundheitsimmobilien betrug 790 Millionen Euro im ersten Quartal des Jahres 2021. Vergangenes Jahr wurde mit einem Betrag von rund 3,38 Milliarden Euro ein Allzeithoch erzielt und das Ergebnis von 2019 um rund 61 % übertroffen. Insgesamt hatten die Gesundheitsimmobilien damit einen Anteil von 4,3 % am gesamten Transaktionsvolumen in Deutschland 2020.⁶⁴ Im Jahr 2011 betrug das Investmentvolumen lediglich 350 Millionen Euro und ist anschließend bis 2015 kontinuierlich auf 830 Millionen Euro gestiegen. In den darauffolgenden Jahren schwankte die Höhe des Transaktionsvolumens allerdings erheblich, wie in Abbildung 6 verdeutlicht wird.

Abb. 6 Transaktionsvolumen von Gesundheitsimmobilien seit 2011

in Mrd. €



Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. CBRE GmbH (Hrsg.) (2021e).

Hinsichtlich der prozentualen Verteilung des Transaktionsvolumens auf die verschiedenen Anlagegüter wurden im ersten Quartal 2021 keine Transaktionen von Rehakliniken verzeichnet und der prozentuale Anteil lag demnach bei 0 %. Ärzt:innenhäuser hatten einen Anteil von 11 %. Den höchsten Marktanteil hatten Pflegeheime mit 57 %, was einem Rückgang von 15 Prozentpunkten zum Vorjahreszeitpunkt entspricht. Dahingegen ist der Anteil des betreuten Wohnens um 22 Prozentpunkte auf 32 % gestiegen.

Die Gruppe der Investoren hat sich in den letzten Jahren vergrößert. Im Jahr 2020 hatten Spezialfonds den größten Umsatzanteil mit 42,9 %, darauffolgend die Investment- und Assetmanager mit 17,7 % und die sogenannten Corporates mit 11,1 %. Letztere agieren vermehrt nicht mehr nur ausschließlich als Investor, sondern auch als Betreiber. Den geringsten Anteil hatten Staatsfonds mit 3,5 %.⁶⁵ Hinsichtlich der Herkunft von Investoren waren in den ersten drei Monaten 2021 circa 50 % des Transaktionsvolumen auf deutsche Investoren zurückzuführen und circa 37 % auf Investoren aus Belgien, Luxemburg und den Niederlanden. Der hohe Anteil deutscher Investoren lässt sich primär durch die Covid-19-bedingten Reisebeschränkungen und die daraus resultierenden nicht möglichen Ortsbesichtigungen durch internationale Investoren erklären.

⁶⁴ Vgl. CBRE GmbH (Hrsg.) (2021f), S. 27.

⁶⁵ Vgl. BNP Paribas Real Estate GmbH (Hrsg.) (2020), S. 2.

1.4.2 Renditen

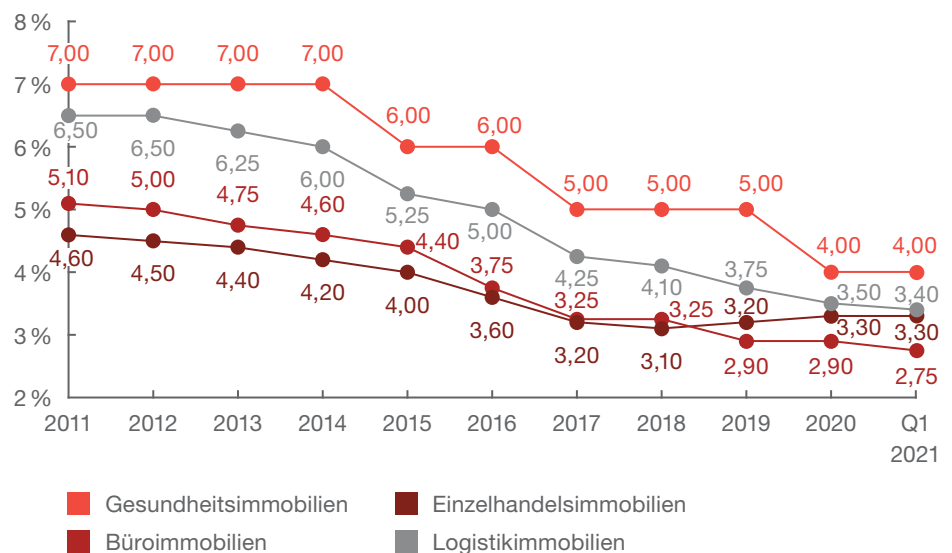
„Die Herausforderung für Investoren ist es qualitative hochwertige Objekte für einen attraktiven Preis zu finden.“

Portfolio Manager,
Investment Management Gesellschaft

Der Nachfrageüberhang aufgrund des begrenzten Angebots lässt sich auch in der Entwicklung der Preise erkennen. Anfang 2021 lag die Spitzenrendite für Gesundheitsimmobilien bei 4 %. In den letzten vier Jahren ist diese somit um 100 Basispunkte geschrumpft (2017: 5 %). Auch für den weiteren Verlauf des Jahres 2021 wird erwartet, dass der Trend der sinkenden Renditen weiter anhält. Der Rückgang der Rendite ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass die Investoren das Risiko der Assetklasse neu bewertet haben und daher die Nachfrage gestiegen ist. Gründe dafür sind die zunehmende Professionalisierung der Branche und die Festigung der Betreiber sowie die konstanten Cashflows, die sich auch in der Covid-19-Pandemie bewährt haben. Zudem besteht nach wie vor ein Anlagedruck und ein Niedrigzinsumfeld.⁶⁶

In Abbildung 7 ist die Spitzenrendite von Gesundheitsimmobilien im Vergleich zu den Spitzenrenditen der Assetklassen Büro, Einzelhandel und Logistik seit dem Jahr 2011 visualisiert.

Abb. 7 Spitzenrenditen verschiedener Assetklassen in Deutschland



Quelle: Eigene Darstellung; Datenbasis: CBRE GmbH (Hrsg.) (2021a), S. 1; CBRE GmbH (Hrsg.) (2021b), S. 3; CBRE GmbH (Hrsg.) (2021d); CBRE GmbH (Hrsg.) (2021e); CBRE GmbH (Hrsg.) (2021f), S. 9.

Erkennbar ist, dass die Rendite der Gesundheitsimmobilien seit 2014 stark gesunken ist. So lag die Rendite der Gesundheitsimmobilien 2011 noch bei 7,4 % und die Differenz zu beispielsweise den Renditen von Büroimmobilien betrug 2,3 Prozentpunkte. Anfang 2021 ist diese auf 1,25 Prozentpunkte geschrumpft. Die Büroimmobilien hatten 2011 eine Rendite von 5,1 % und im ersten Quartal 2021 von 2,75 %. Lediglich die Einzelhandelsimmobilien entwickeln sich gegen den allgemeinen Trend und verzeichnen seit 2018 wieder leicht steigende Renditen.

⁶⁶ Vgl. BNP Paribas Real Estate GmbH (Hrsg.) (2020), S. 2; CBRE GmbH (Hrsg.) (2021e); CBRE GmbH (Hrsg.) (2021f), S. 27.

E Analyse der Ergebnisse der empirischen Erhebung

Die Ergebnisse der durchgeführten Umfrage unter Investoren und Betreibern von Seniorenimmobilien werden im Folgenden zunächst ausgewertet, dann zusammengefasst und abschließend interpretiert. Die Auswertung folgt den thematischen Schwerpunkten des Fragebogens.

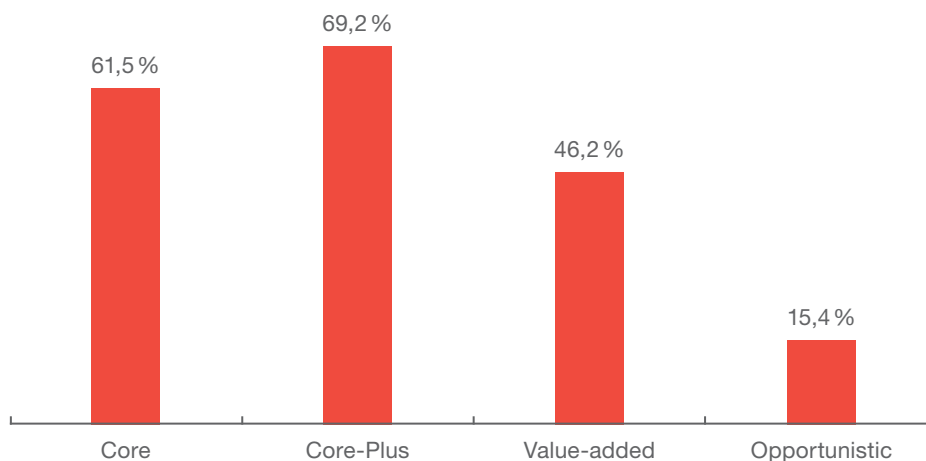
„Die Verfügbarkeit von guten Grundstücken in integrierten Lagen und entsprechendes Personal sind eine der größten Herausforderungen.“

Geschäftsführer,
Projektentwicklungsgesellschaft

1.1 Investmentstrategie und durchschnittliche Investitionssummen

Zunächst wurde die Frage gestellt, welche Investmentstrategie von den Investoren verfolgt wird. Die Teilnehmer hatten die Möglichkeit einer Mehrfachauswahl.

Abb. 8 Investmentstrategie der Investoren



Quelle: Eigene Darstellung.

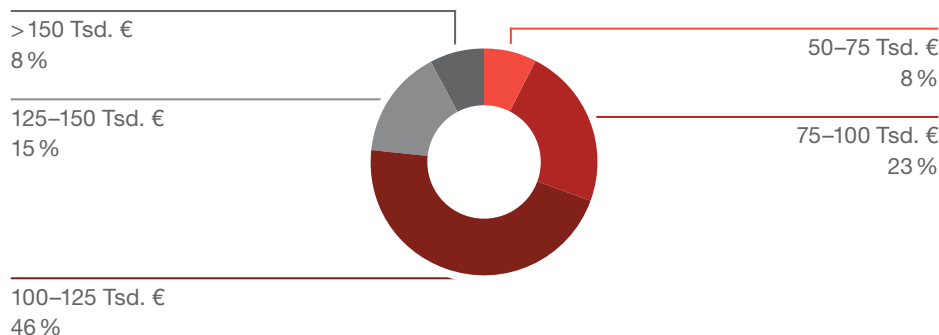
In Abbildung 8 zeigt sich ein sehr eindeutiges Bild: Die Investmentstrategien Core-Plus und Core werden mit 69,2 %, respektive 61,5 % von den meisten Investoren verfolgt. Dahinter befindet sich die Value-added-Strategie (46,2 %). Lediglich 15,4 % der Investoren schreiben sich ebenfalls den Investmentstil Opportunistic zu. Dass die Mehrzahl der Respondenten bei einem vermeintlichen Nischenmarkt wie der Investition in Seniorenimmobilien primär auf Core- bzw. Core-Plus-Objekte setzt, kann wenig überraschen. Dass aber Value-added-Objekte, die oftmals mit einem Wechsel der Betreiber einhergehen, bereits derart deutlich in den Fokus von Investoren gerückt sind, ist bemerkenswert. Das ist ein Indikator für die fortschreitende Professionalisierung der Branche, weist aber auch auf die schlicht fehlenden Investitionsmöglichkeiten in den ersten beiden Segmenten hin.

„Integrierte Ambulante Versorgungsformen mit 60–100 Apartments werden in der Zukunft eine hohe Nachfrage erfahren.“

Geschäftsführer,
Projektentwicklungsgesellschaft

Darauf folgte die Fragestellung, wie hoch die durchschnittliche Investitionssumme je Bett bei einer Investition in Seniorenimmobilien ist. Diese Frage war als Einfachwahl aufgebaut und es bestanden sechs Antwortmöglichkeiten zwischen weniger als 25.000 Euro und mehr als 150.000 Euro, gegliedert in Abstufungen von 25.000 Euro. Der Hintergrund der Frage lag darin, dass die Investitionssumme je Bett bei Transaktionen von Seniorenimmobilien häufig als relevante Kennzahl betrachtet wird.

Abb. 9 Durchschnittliche Investitionssummen je Bett der Investoren



Quelle: Eigene Darstellung.

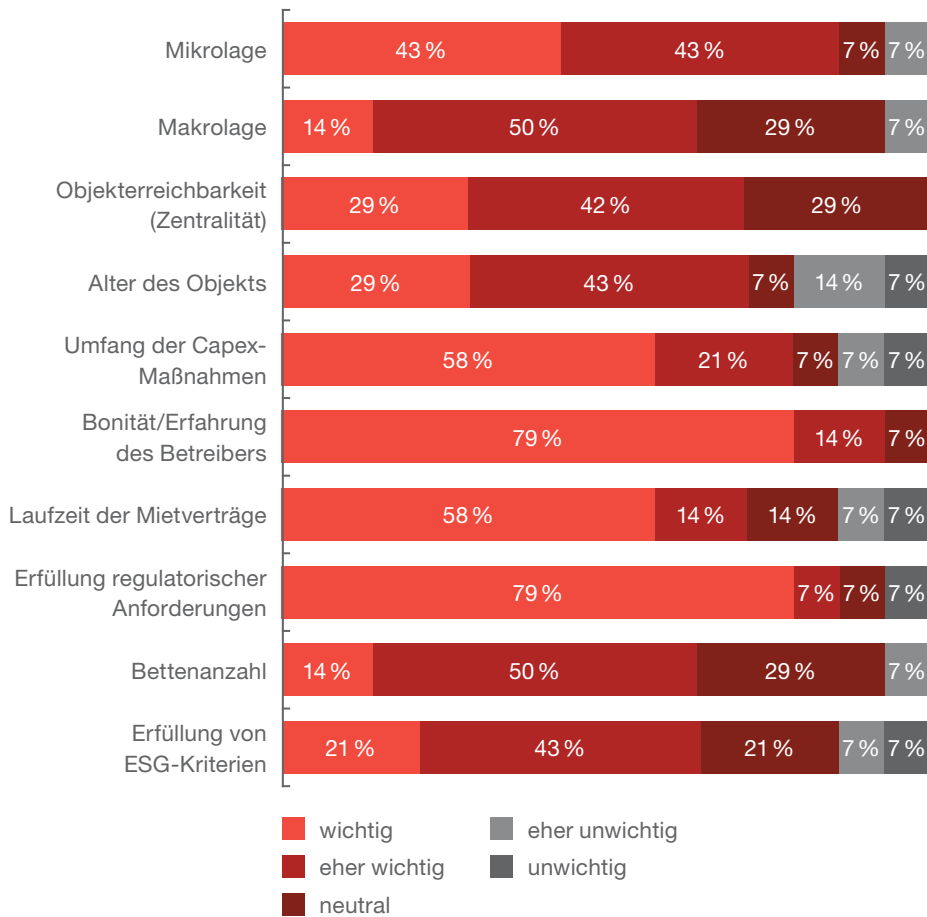
Wie der vorstehenden Abbildung 9 zu entnehmen ist, lag die durchschnittliche Investitionssumme je Bett bei 46 % der Investoren am häufigsten zwischen 100.000 und 125.000 Euro. Darauf folgte mit 23 % die Spanne von 75.000 bis 100.000 Euro und an dritter Stelle lag die Spanne zwischen 125.000 und 150.000 Euro (15 %). Mit jeweils einer Stimme wurden die Antworten 50.000 bis 75.000 sowie mehr als 150.000 Euro gewählt. Daher haben beide einen Anteil von 8 %. Nicht belegt wurde die Antwortmöglichkeit mit weniger als 50.000 Euro.

1.2 Bedeutung von Investitions- und Ansiedlungskriterien aus Investoren- und Betreibersicht

Mittels einer Matrixwahl sollten die Teilnehmer angeben, für wie wichtig sie verschiedene Investitions- und Ansiedlungskriterien erachten. Neun Kriterien wurden in den beiden Fragebögen übereinstimmend formuliert. Das Kriterium der Objakterreichbarkeit wurde bei den Betreibern weiter untergliedert in Erreichbarkeit für das Fachpersonal sowie Erreichbarkeit für die Angehörigen. Die Wichtigkeit der Bonität und Erfahrung des Betreibers wurde lediglich bei den Investoren abgefragt, die Höhe der vereinbarten Investitionskosten wiederum lediglich bei den Betreibern.

Die Antworten der Investoren sind in Abbildung 10 veranschaulicht.

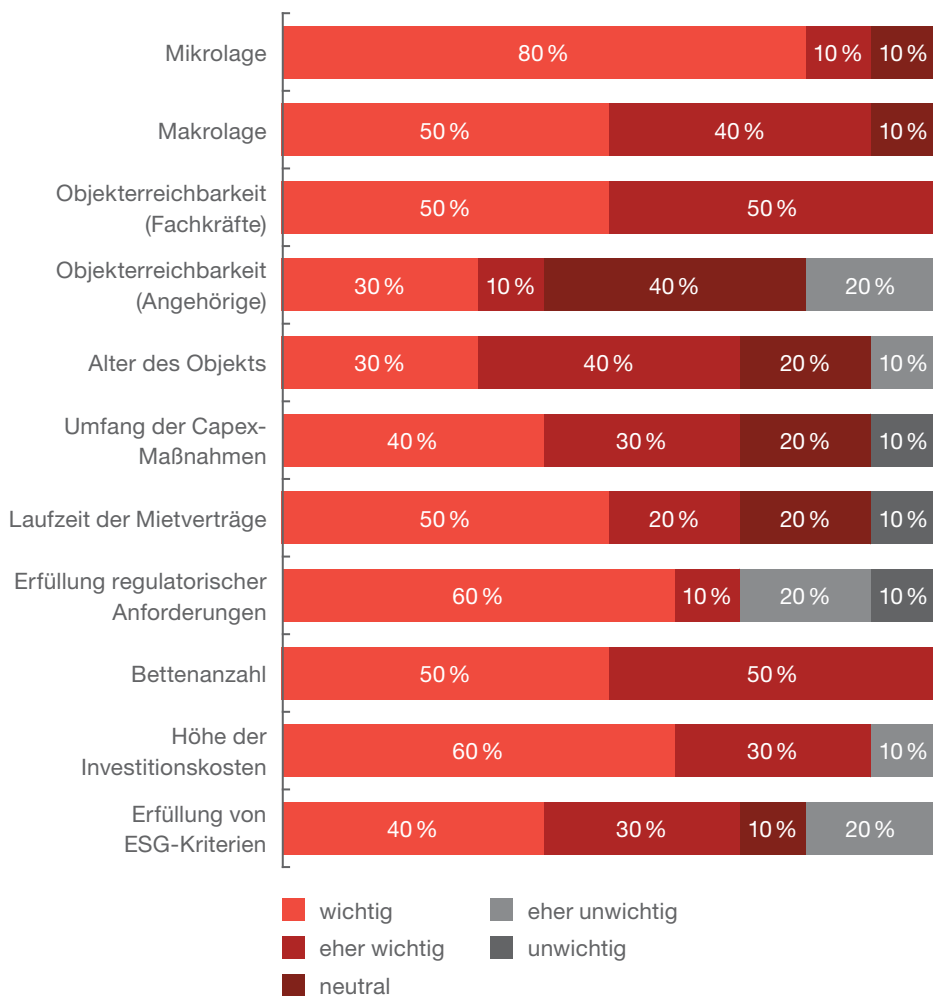
Abb. 10 Bedeutung von Investitionskriterien der Investoren



Quelle: Eigene Darstellung.

Das bedeutendste Kriterium der Investoren ist demnach die Bonität bzw. Erfahrung des Betreibers. 79 % der Teilnehmer erachten dies als wichtig und weitere 14 % als eher wichtig. Von ebenfalls 79 % wird die Erfüllung der regulatorischen Anforderungen wie zum Beispiel der Einzelzimmerquote als wichtig eingeschätzt. Des Weiteren sehen mehr als die Hälfte der Teilnehmer die Laufzeit der Mietverträge oder den Umfang der anfallenden bzw. benötigten Investitionsmaßnahmen als wichtig an. Ein eher differenziertes Bild zeigt sich zum Beispiel bei der Einschätzung zum Alter des Objekts: 7 % sehen dies als unwichtig an, 14 % als eher unwichtig und nur 29 % als wichtig. Als eher wichtig bezeichnen jeweils 43 % der Teilnehmer die Kriterien Objekterreichbarkeit, Erfüllung von ESG-Kriterien sowie die Mikrolage des Objekts und bilden damit ein breites Mittelfeld aus den Antworten.

Abb. 11 Bedeutung von Ansiedlungskriterien der Betreiber



Quelle: Eigene Darstellung.

„Personalakquise und mangelhaftes Management in der Altenpflege sind für uns die größten Baustellen.“

Geschäftsführer,
Projektentwicklungsgesellschaft

Die Mikrolage ist im Vergleich dazu bei den Betreibern mit 80 % der Stimmen das wichtigste Kriterium, weitere 10 % schätzen diese als eher wichtig an. Auch die Makrolage wird von 50 % der Teilnehmer als wichtig erachtet und von 40 % als eher wichtig. Bei den Investoren haben dabei lediglich 14 % für wichtig gestimmt. Die sehr prägnante Antwort hinsichtlich der Erfüllung der regulatorischen Anforderungen auf der Investoreenseite wird auch von den Betreibern gestützt, denn auch hier sehen 60 % dies als wichtig an. Als eher unwichtig hingegen wird die Erreichbarkeit des Objekts für die Angehörigen eingeschätzt, nur jede:r fünfte Befragte gab dies als Antwort an. Zudem verzeichnet dieses Kriterium mit 40 % den höchsten Anteil an neutral gewerteten Stimmen in beiden Teilnehmergruppen. Im Kontrast dazu wird die Objekterreichbarkeit für Fachkräfte von 50 % als wichtig und weiteren 50 % als eher wichtig erachtet. Dasselbe Antwortverhältnis zeigt sich in Bezug auf die Bettenanzahl. Auch die soeben bei den Investoren identifizierte Differenzierung hinsichtlich des Alters des Objekts spiegelt sich bei den Betreibern wider: 10 % der Betreiber sehen dies als eher unwichtig an, 40 % als eher wichtig und 30 % als wichtig. Weitere Kriterien, die auf der Betreiberseite als wichtig angesehen werden, sind zum Beispiel die Laufzeit der Mietverträge mit 50 % der abgegebenen Stimmen oder die Erfüllung von ESG-Kriterien mit 40 %. Das lediglich bei den Betreibern abgefragte Kriterium der Höhe der Investitionskosten wird von 60 % als wichtig und 30 % der Teilnehmer als eher wichtig eingeordnet.

1.3 Anforderungen an die Seniorenimmobilie aus Investoren- und Betreibersicht

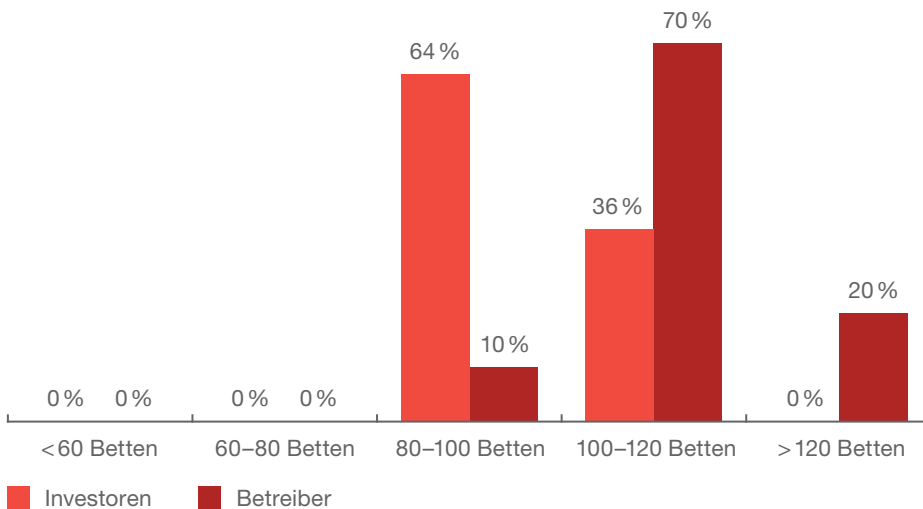
Um mögliche Anforderungen an die Seniorenimmobilie identifizieren zu können, wurden Investoren und Betreibern drei inhaltlich grundsätzlich übereinstimmende Fragen gestellt, um eine Vergleichbarkeit ihrer Antworten zu ermöglichen. Die Investoren erhielten darüber hinaus eine zusätzliche Frage. Bei jeder Frage konnte lediglich eine Antwortmöglichkeit gewählt werden.

„Für uns ist ein Triple Net Vertrags mit maximaler Umlegbarkeit der regulatorischen Risiken auf den Betreiber essentiell.“

Head of Transaction Funds,
Investmentgesellschaft

Die erste Frage zu diesem Themenschwerpunkt zielte auf die optimale Anzahl an Betten in einer Seniorenimmobilie ab. Demnach lautete die Frage im Fragebogen der Investoren, welche Bettenanzahl für sie bei einer Investition in Seniorenimmobilien optimal ist, und bei den Betreibern, welche Bettenanzahl optimal ist, um wirtschaftlich agieren zu können. Fünf Antwortmöglichkeiten zwischen weniger als 60 und mehr als 120 Betten standen dabei zur Auswahl. Mit dieser Frage sollte geprüft werden, ob die in den Landesheimgesetzten teils schon eingeführten Obergrenzen bei der Bettenanzahl mit der Einschätzung der Marktteilnehmer übereinstimmt und weitergehend, ob unterschiedliche Sichtweisen zwischen den Teilnehmergruppen bestehen. Das Antwortverhalten beider Teilnehmergruppen wird in Abbildung 12 aufgezeigt.

Abb. 12 Einschätzung zu der optimalen Anzahl an Betten

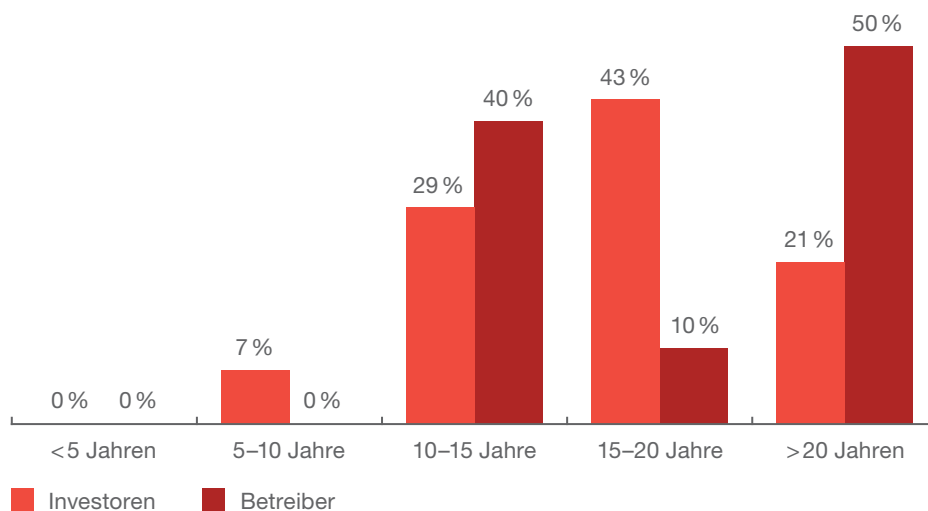


Quelle: Eigene Darstellung.

64 % der Investoren gaben eine Bettenanzahl von 80 bis 100 Betten als optimal an, die übrigen 36 % wählten die Antwort 100 bis 120 Betten. Dagegen zeigen die Antworten der Betreiber ein nahezu gegenläufiges Ergebnis: 70 % der Teilnehmer sehen eine Bettenanzahl zwischen 100 und 120 als optimal an, 20 % sogar mehr als 120 Betten. Lediglich 10 % haben die Antwortmöglichkeit 80 bis 100 Betten gewählt. Für weniger als 60 Betten oder auch eine Bettenzahl zwischen 60 und 80 Betten hat niemand gestimmt.

Anschließend wurden die Investoren befragt, welche Restlaufzeit bestehende Mietverträge üblicherweise bei ihrem Investitionszeitpunkt in Seniorenimmobilien haben, und die Betreiber, welche Laufzeit von Mietverträgen sie als bestmöglich ansehen. Damit sollte auf der vorherigen Frage und dem Hintergrund der möglicherweise verschiedenen Sichtweisen auf die Wirtschaftlichkeit von Seniorenimmobilien aufgebaut werden. Die Auswahl konnte zwischen unter fünf Jahren und über 20 Jahren in Abstufungen von Fünf-Jahres-Intervallen getroffen werden.

Abb. 13 Einschätzung zu Mietvertragslaufzeiten

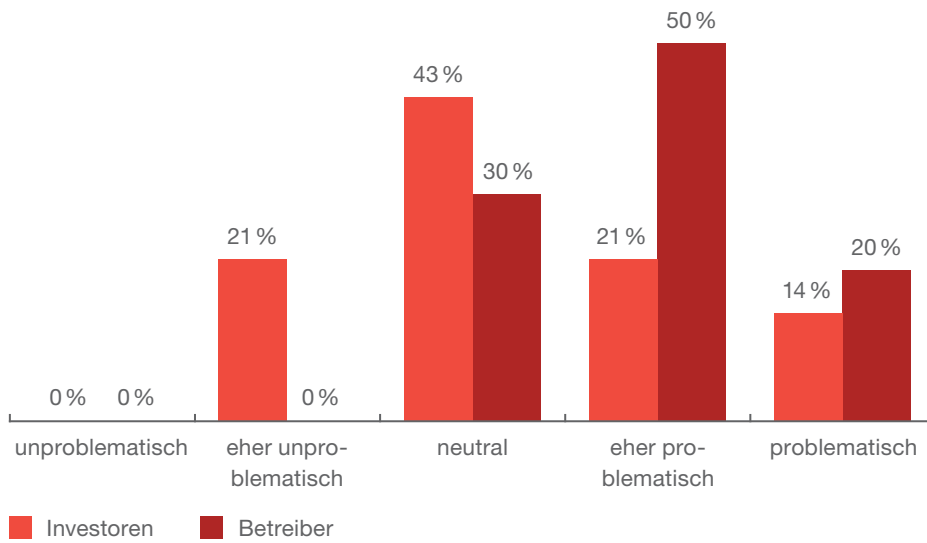


Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 13 weist in beiden Teilnehmergruppen ein sehr differenziertes Antwortverhalten bezüglich der präferierten Mietvertragslaufzeiten auf, allerdings ist die Diskrepanz zwischen den Antworten der Investoren und Betreibern nicht so stark ausgeprägt wie bei der vorherigen Frage. Die Hälfte der befragten Betreiber gab an, Mietverträge mit einer Laufzeit von über 20 Jahren als bestmöglich anzusehen. Bei der Antwortmöglichkeit 15 bis 20 Jahre fällt der Unterschied am deutlichsten aus: 43% der Investoren stimmten dafür, aber lediglich 10% der Betreiber. Die größte Übereinstimmung besteht wiederum bei der Laufzeit von Mietverträgen zwischen 15 und 20 Jahren. 40% der Betreiber sehen dies als bestmöglich an und auch bei 29% der Investoren ist dies die häufigste Laufzeit beim Zeitpunkt der Investition. Lediglich ein Investor gab an, gewöhnlich eine Restlaufzeit zwischen fünf und zehn Jahren zu bevorzugen. Von beiden Teilnehmergruppen wurde die Antwort unter fünf Jahren nicht gewählt.

Um die Problematik der Kosten in Pflegeheimen aufzugreifen, war in beiden Fragebögen die Fragestellung enthalten, wie steigende Mieten im Verhältnis zu konstanten bzw. sinkenden Investitionskosten gesehen werden. Die Antwortmöglichkeiten waren dabei: unproblematisch, eher unproblematisch, neutral, eher problematisch und problematisch.

Abb. 14 Einschätzung zum Verhältnis der Investitionskosten zur Miete

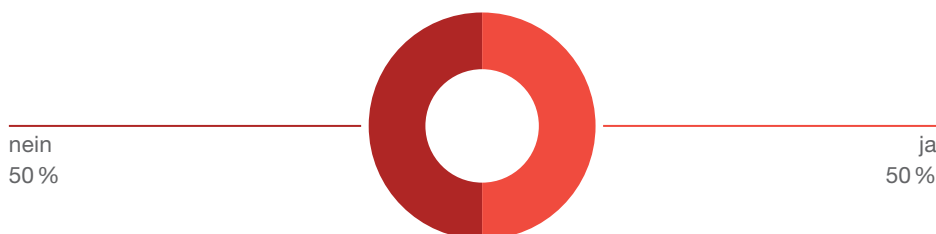


Quelle: Eigene Darstellung.

Wie sich in Abbildung 14 erkennen lässt, hat kein Teilnehmer die Antwort „unproblematisch“ gewählt. Die Antwortmöglichkeit „eher unproblematisch“ wurde lediglich in der Gruppe der Investoren gewählt, 21 % stimmten dafür. Die meisten Investoren wählten jedoch die Antwort „neutral“ (43 %). Die übrigen Antworten „eher problematisch“ und „problematisch“ erhielten 21 % sowie 14 % der Investorenstimmen. Dahingegen sieht die Hälfte der Betreiber diese Entwicklung als eher problematisch an und 20 % als problematisch. 30 % der Betreiber stimmten für „neutral“. Als eine besondere Herausforderung sieht ein Investor dabei an, dass zwar deutlich mehr Pflegeheimplätze benötigt werden, diese jedoch aktuell aufgrund der Refinanzierung über die Investitionskosten kaum noch wirtschaftlich realisierbar sind.

Als letzte Frage zu diesem Themenschwerpunkt wurden lediglich die Investoren befragt, ob sie in ein Objekt investieren würden, das die regulatorischen Anforderungen, zum Beispiel die Einzelzimmerquote, derzeit noch nicht erfüllt. Damit wird ebenfalls auf die Heimgesetze Bezug genommen. Als Antwort konnte entweder „ja“ oder „nein“ gewählt werden.

Abb. 15 Einschätzung zur Erfüllung von regulatorischen Anforderungen



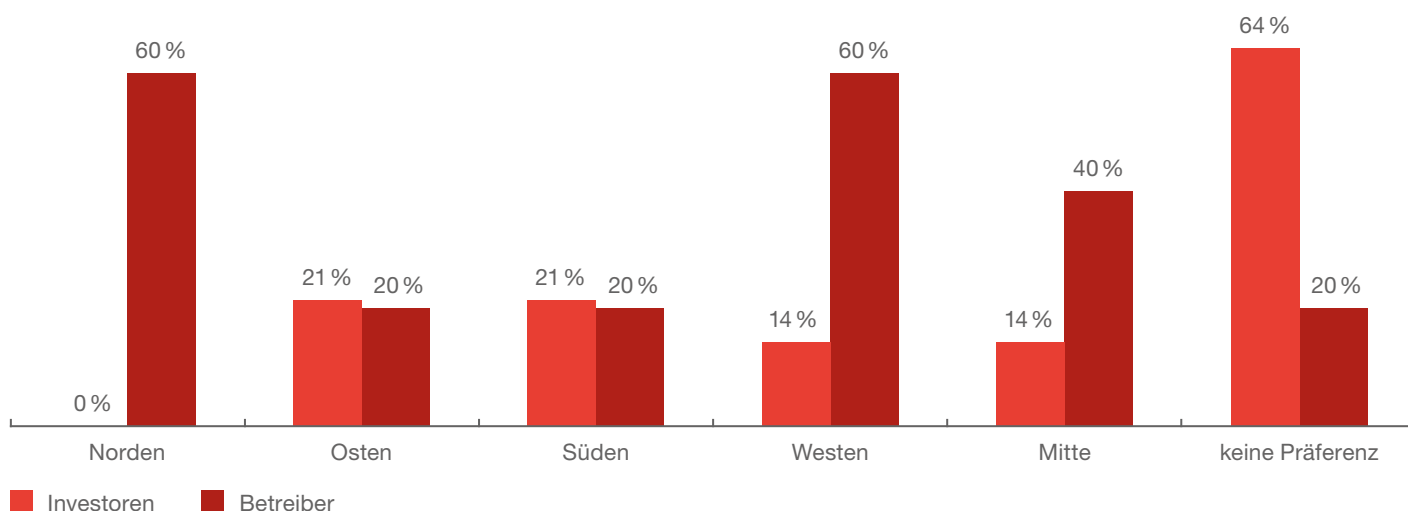
Quelle: Eigene Darstellung.

Die Abbildung 15 zeigt deutlich, dass das Antwortverhältnis vollkommen ausgeglichen ist. Je 50 % der Teilnehmer stimmten für ja und für nein. Dennoch trafen viele Investoren die Aussage, dass die zunehmende Regulatorik wie zum Beispiel die Einzelzimmervorgaben eine der größten Herausforderungen auf dem Markt für Seniorenimmobilien in der Zukunft ist. Von hoher Bedeutung sei dabei eine maximale Umlegbarkeit der regulatorischen Risiken auf den Betreiber.

1.4 Regionale Investitions- und Ansiedlungspräferenzen aus Investoren- und Betreibersicht

Die vorherigen Kapitel haben gezeigt, dass einige Markttreiber stark von regionalen Unterschieden geprägt sind, zum Beispiel bei der Nachfrage nach Pflegeheimen. Daher wurde beiden Teilnehmergruppen die Frage gestellt, in welchen Regionen Deutschlands sie bevorzugt investieren bzw. sich ansiedeln.

Abb. 16 Investitions- und Ansiedlungspräferenzen in Deutschland



Quelle: Eigene Darstellung.

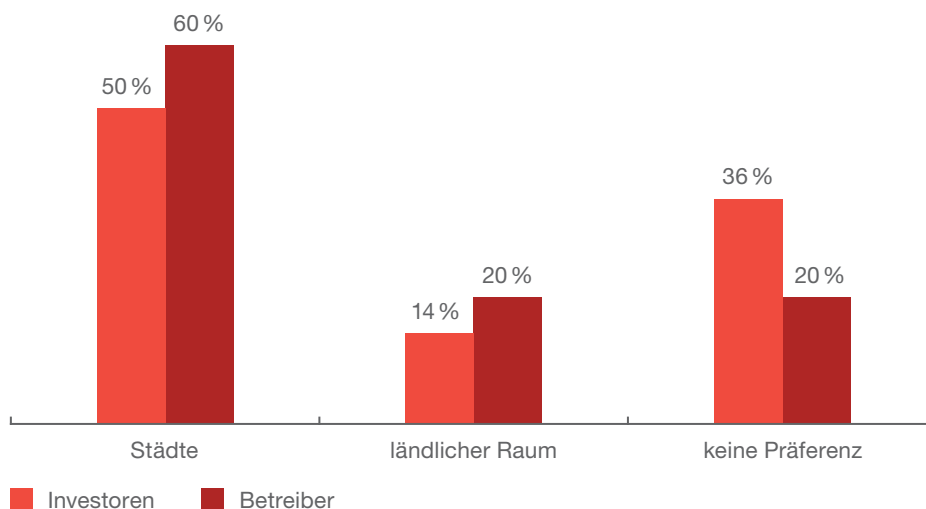
Aus Abbildung 16 geht hervor, dass 64 % der Investoren keine räumliche Investitionspräferenz haben. 21 % bevorzugen den Osten und 14 % den Westen Deutschlands für eine Investition. Selbiges Verhältnis gilt für die Regionen Süden (21 %) und Mitte Deutschlands (14 %). Kein Investor wählte die Antwortmöglichkeit Norden.

Werden im Vergleich dazu die Antworten der Betreiber betrachtet, so zeigt sich für einige Regionen ein sehr ähnliches und wiederum für andere ein sehr konträres Bild. Zunächst gaben lediglich 20 % der Betreiber an, keine Präferenz für eine räumliche Ansiedlung zu haben. Nahezu übereinstimmend zu den Investoren sind die Antworten für die Regionen Osten und Westen, da beide von jeweils 20 % der Betreiber als bevorzugte Region angegeben wurden. 40 % der Teilnehmer präferieren die Mitte Deutschlands für die Ansiedlung einer Seniorenimmobilie. Der signifikanteste Unterschied zu den Antworten der Investoren besteht jedoch hinsichtlich des Nordens Deutschlands, 60 % der befragten Betreiber können sich eine Ansiedlung im Norden vorstellen. Dieselbe Anzahl an Stimmen wurde auch für die westliche Region abgegeben.

„Der Osteuropäische Markt wird an Attraktivität zunehmen da Investoren hier höhere Renditen erzielen können.“
Portfolio Manager,
Investment Management Gesellschaft

Um darüber hinaus eine Betrachtungsebene tiefer als die Regionen zu gehen, wurde gefragt, ob eher in Städten oder im ländlichen Raum Investitionen bzw. Ansiedlungen realisiert werden. Im Kontext dessen steht unter anderem die unterschiedliche Entwicklung der Altersstrukturen in den verschiedenen Räumen, anhand derer überprüft werden sollte, ob sich diese auf die Entscheidung der Investoren und Betreiber möglicherweise auswirkt. Unter der Annahme, dass lediglich eine oder auch keine Präferenz besteht, wurden die Fragen als Einfachwahl gestaltet.

Abb. 17 Investitions- und Ansiedlungspräferenzen im städtischen und ländlichen Raum



Quelle: Eigene Darstellung.

In beiden Teilnehmergruppen lässt sich eine eindeutige Tendenz zur Investition bzw. Ansiedlung in Städten erkennen, da 50 % der Investoren dafür stimmten und 60 % der Betreiber. Im Gegensatz dazu investieren lediglich 14 % eher im ländlichen Raum und unter den Betreibern sehen 20 % ihre Präferenz darin. 36 % der Investoren und 20 % der Betreiber haben keine räumliche Investitions- bzw. Ansiedlungspräferenz.

„Durchgängige Versorgungs- und Betreuungskonzepte auf höherem Niveau werden in der Zukunft stark nachgefragt sein.“

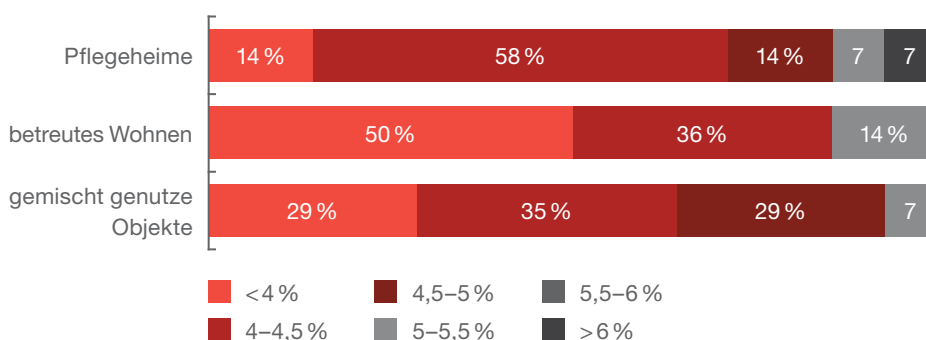
Geschäftsführer,
Projektentwicklungsgesellschaft

1.5 Einschätzung der aktuellen und zukünftigen Marktsituation aus Investoren- und Betreibersicht

Dieser Themenschwerpunkt des Fragebogens zielte auf eine konkrete Einschätzung des Marktes durch die Teilnehmer ab. Dafür wurden die Investoren zunächst zu verschiedenen Marktkennziffern befragt.

Mit Bezugnahme auf die Renditekennzahl aus Kapitel D 1.4.2 wurde zunächst die Frage gestellt, welche Spitzen-Nettoanfangsrenditen Investoren aktuell am Markt sehen. Um eine möglichst differenzierte Auswertung der Ergebnisse vornehmen zu können, wurde mittels einer Matrixeinfachwahl in die Kategorien Pflegeheime, betreutes Wohnen sowie gemischt genutzte Objekte untergliedert. Dabei sollte je Art eine Einschätzung abgegeben werden. Die Antwortmöglichkeiten waren in 0,5-%-Prozentintervallen von unter 4 % bis über 6 % aufgebaut. Darauf folgte die als Einfachwahl gestaltete Frage, wie sie die mittelfristige Entwicklung der Spitzen-Nettoanfangsrenditen in bis zu fünf Jahren einschätzen. Als Antwort konnte „rückläufig“, „konstant“ oder „steigend“ gewählt werden.

Abb. 18 Einschätzung zu aktuellen Spitzen-Nettoanfangsrenditen am Markt



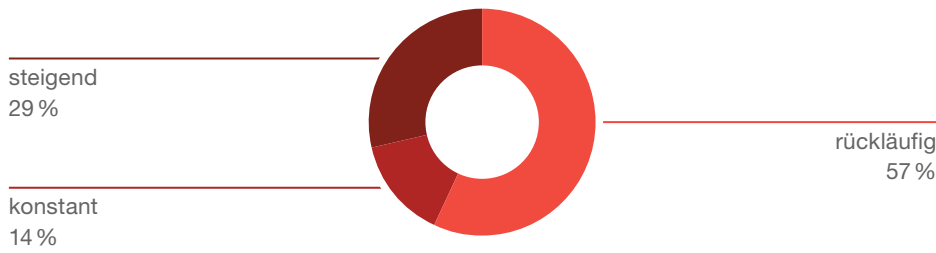
Quelle: Eigene Darstellung.

Wie der Abbildung 18 zu entnehmen ist, sieht über die Hälfte der Investoren bei Pflegeheimen eine Spitzen-Nettoanfangsrendite zwischen 4 % und 4,5 % (58 %). 14 % der Teilnehmer sehen diese bei unter 4 %. Dieselbe Anzahl an Stimmen erhielt die Antwort 4,5 % bis 5 %. Von jeweils 7 % der Investoren wurden die Antwortmöglichkeiten 5 % bis 5,5 % sowie über 6 % gewählt.

Bei der Art des betreuten Wohnens beschränken sich die Investoren auf drei Antwortmöglichkeiten: 50 % sehen am Markt aktuell eine Spitzen-Nettoanfangsrendite von unter 4 %, 36 % zwischen 4 % und 4,5 % und 14 % zwischen 5 % und 5,5 %. Hinsichtlich der gemischt genutzten Objekte zeigt sich ein eher ausgeglichenes Antwortverhalten. 35 % der Investoren sehen für diese Art derzeit eine Spitzen-Nettoanfangsrendite zwischen 4 % und 4,5 %. Die Antworten unter 4 % sowie 4,5 % bis 5 % wurden von jeweils 29 % der Teilnehmer gewählt. 7 % stimmten dabei für die Antwort 5 % bis 5,5 %.

In den nächsten fünf Jahren erwarten 57 % der Investoren eine rückläufige Entwicklung der Spitzen-Nettoanfangsrenditen und wiederum 29 % eine Steigerung. 14 % der Teilnehmer wählten die Antwortmöglichkeit konstant. Laut eines Investors besteht hierbei eine große Chance für die Investoren, die bereits in Seniorenimmobilien investiert haben, denn diese werden aufgrund der Renditekompression starke Exit-Gewinne realisieren können.

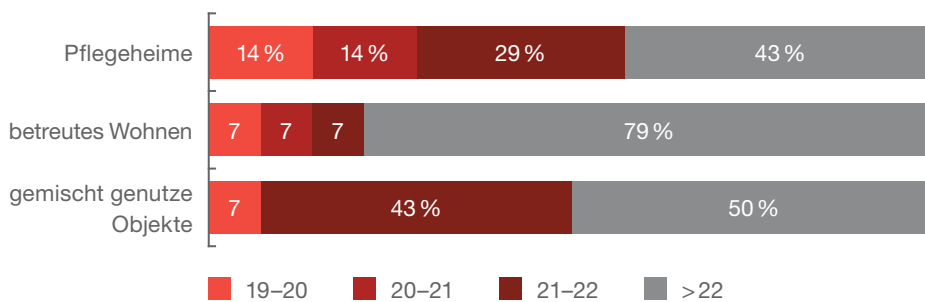
Abb. 19 Einschätzung zur zukünftigen Entwicklung der Spitzen-Nettoanfangsrenditen am Markt



Quelle: Eigene Darstellung.

Um die für die Spitzen-Nettoanfangsrendite abgegebenen Antworten zu validieren, wurden zudem die aktuell am Markt gesehen Spitzen-Vervielfältiger und die jeweilige mittelfristige Entwicklung in den nächsten fünf Jahren abgefragt. Demnach müsste sich das Antwortverhalten gegenläufig zueinander verhalten: Je niedriger die Einschätzung der Spitzenrenditen ist, desto höher müsste die Einschätzung des Vervielfältigers sein.⁶⁷ Die Antwortmöglichkeiten waren vom Aufbau identisch zu den zwei vorherigen Fragen, die Intervalle für die aktuelle Markteinschätzung lagen zwischen unter 18 und über 22.

Abb. 20 Einschätzung zu aktuellen Spitzen-Vervielfältigern am Markt



Quelle: Eigene Darstellung.

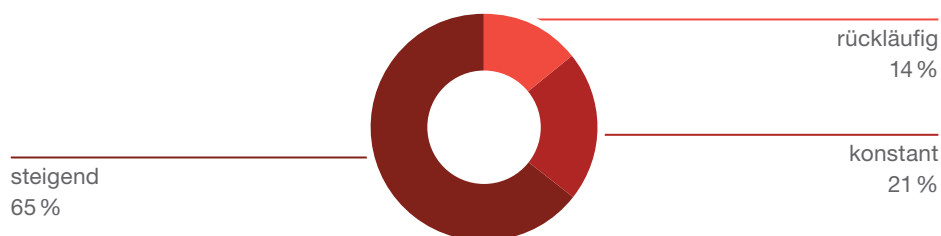
⁶⁷ Vgl. Stich (2018), S. 134.

„Bereits in dieser Assetklasse investierte Investoren werden aufgrund der Yield-Compression starke Exit-Gewinne mitnehmen.“

Manager,
Asset Management Gesellschaft

Wie Abbildung 20 zeigt, werden am Markt aktuell bei allen drei Arten der Seniorenimmobilien überwiegend Spitzen-Vervielfältiger von über 22 gesehen. Bei den Pflegeheimen sehen 43 % der Investoren dies so, 29 % stimmten für die Antwort 21 bis 22 und jeweils 14 % wählten die Antworten 19 bis 20 sowie 21 bis 22. Für das betreute Wohnen ist der Anteil der Investoren, die für über 22 gestimmt haben, mit 79 % am größten. Die Antwortmöglichkeiten 19 bis 20, 20 bis 21 und 21 bis 22 erhielten dabei jeweils 7 % der Stimmen. Hierbei lautet eine Aussage eines Investors, dass bei betreutem Wohnen durch ein sogenanntes Light Redevelopment, also zum Beispiel dem Umbau von Pflegeheimen in betreutes Wohnen, eine Steigerung von vier bis sechs Multiplikatoren je nach Standort möglich sei. Die Bezeichnung des Multiplikators ist ein Synonym für Vervielfältiger.⁶⁸ Für gemischt genutzte Objekte sehen 50 % der Investoren Spitzen-Vervielfältiger von über 22 am Markt und 43 % zwischen 21 und 22. 7 % der Teilnehmer wählten die Antwortmöglichkeit 19 bis 20. Die Antwortmöglichkeiten unter 18 und 18 bis 19 wurden in keinem Fall gewählt.

Abb. 21 Einschätzung zur zukünftigen Entwicklung der Spitzen-Vervielfältiger am Markt

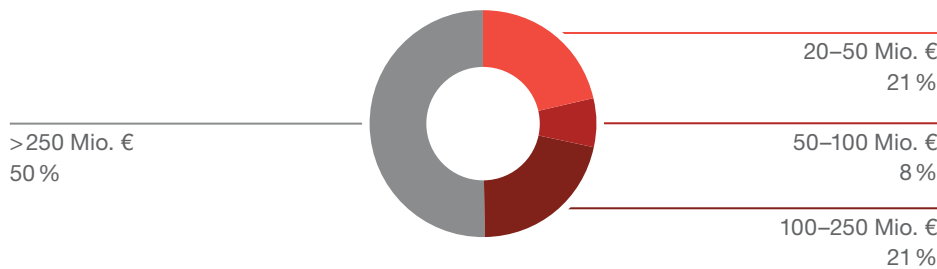


Quelle: Eigene Darstellung.

65 % der Investoren gaben an, steigende Spitzen-Vervielfältiger in der mittelfristigen Zukunft zu erwarten. Damit besteht eine Diskrepanz von lediglich einer Stimme zu den Investoren, die angegeben haben, dass die Spitzen-Nettoanfangsrenditen in der mittelfristigen Zukunft sinken werden. 21 % sehen eine konstante Entwicklung der Spitzen-Vervielfältiger und 14 % schätzen diese als rückläufig ein.

Abschließend wurden beide Teilnehmergruppen hinsichtlich ihrer zukünftigen Aktivitäten auf dem Markt befragt, um zu prüfen, ob die identifizierten Prognosen für den Markt mit der tatsächlichen Einstellung der Marktteilnehmer übereinstimmen. Hierzu erhielten die Investoren die Frage, in welchem Umfang sie in den nächsten drei Jahren planen, in Deutschland in Seniorenimmobilien zu investieren. Mittels sechs Antwortmöglichkeiten konnte in einer Spanne von bis zu zehn Millionen Euro und mehr als 250 Millionen Euro eine Antwort gewählt werden.

⁶⁸ Vgl. Stich (2018), S. 134.

Abb. 22 Zukünftig geplante Investitionssummen der Investoren

Quelle: Eigene Darstellung.

In der Abbildung 22 ist klar erkennbar, dass die Hälfte der Investoren plant, in den nächsten drei Jahren mehr als 250 Millionen Euro in den deutschen Markt für Seniorenimmobilien zu investieren. 21 % möchten Investitionen zwischen 100 und 250 Millionen Euro tätigen und 8 % zwischen 50 und 100 Millionen Euro. Die übrigen 21 % der Teilnehmer planen mit einer Investitionssumme zwischen 20 und 50 Millionen Euro.

Einige Investoren sehen besondere Chancen für den Markt von Seniorenimmobilien in der weiterhin steigenden Nachfrage bedingt durch die demografische Entwicklung und darin, dass es sich um einen Markt ohne Korrelation zum Wirtschaftszyklus handelt. Neben der bereits erwähnten zunehmenden Verschärfung der Regulatorik werden Themen wie der Fachkräftemangel, das Angebot von mehreren Pflegeformen innerhalb einer Immobilie und die Vereinbarkeit von mehr Individualität in der Pflege mit einer gewissen Rentabilität von mehreren Investoren als Herausforderungen für die Zukunft des Marktes gesehen.

Die Betreiber erhielten die Frage, ob sie ihren Bestand von Seniorenimmobilien in den nächsten drei Jahren reduzieren, halten oder erhöhen möchten. Dabei zeigt sich ein sehr eindeutiges Ergebnis, da jeder Betreiber angab, eine Erhöhung des Bestands in den nächsten drei Jahren anzustreben. Entwicklungschancen des Marktes für Seniorenimmobilien sehen einige Betreiber in der Einführung neuer Wohnkonzepte und innovativer Immobilienlösungen. Eine Aussage eines Betreibers lautete zum Beispiel, dass die alternativen Wohnformen die nächste Gruppe der Senior:innen und pflegebedürftigen Personen besser ansprächen als die klassischen stationären Einrichtungen, diese allerdings ebenfalls in Zukunft benötigt würden. Die Herausforderungen werden von verschiedenen Betreibern besonders in der gesetzlichen Überregulation, den steigenden Baukosten bei Neubauprojekten sowie in der Suche und Bindung von Fachkräften gesehen.

„Steigendes Bewusstsein in der Gesellschaft für dieses Thema wird der Assetklasse zusätzlich Schub geben.“
Geschäftsführer, Projektentwicklungs- und Betreibergesellschaftes

F Zusammenfassung

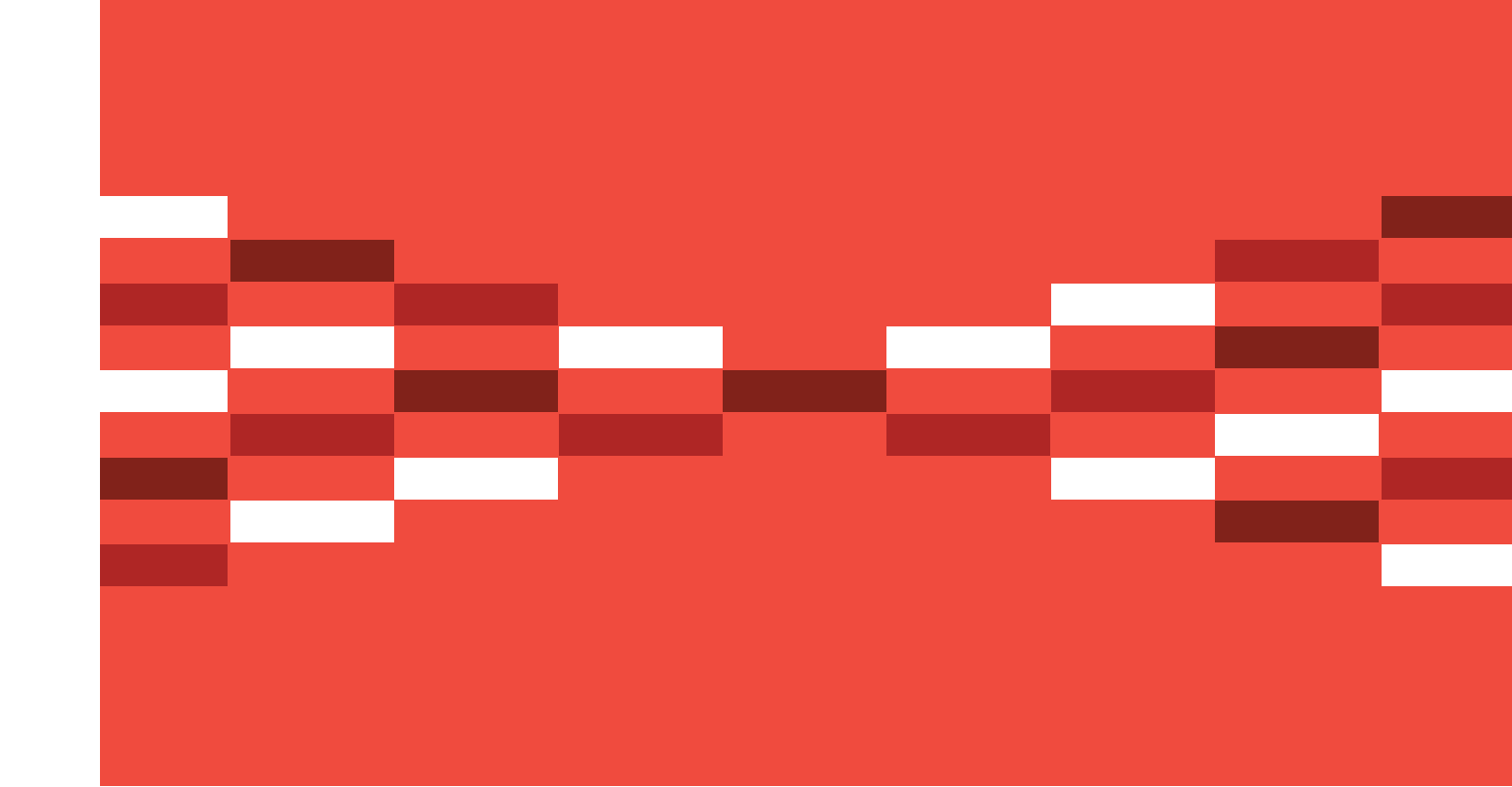
Bei dem Markt für Seniorenimmobilien in Deutschland handelt es sich um einen stark fragmentierten und reglementierten Markt mit nach wie vor hohem Wachstumspotenzial. Dennoch ist der Markt von vielen regionalen Differenzen geprägt.

Besonders geschätzte Merkmale des Marktes sind die Unabhängigkeit von der konjunkturellen Entwicklung und die Gewährleistung stabiler Cashflows. Zudem stabilisiert sich der Markt zunehmend durch eine fortschreitende Professionalisierung auf der Betreiberseite. In der Folge zeigen die Investoren mehr Vertrauen in den Markt und dies resultiert wiederum in einer steigenden Nachfrage. Doch aufgrund einer verhältnismäßig niedrigen Neubautätigkeit ist bereits ein Nachfrageüberhang zu verzeichnen, der sich in den vergangenen Jahren in sinkenden Renditen niedergeschlagen hat. Dennoch können bislang noch höhere Renditen erzielt werden als in anderen Assetklassen (z. B. Büro). Auch in Hinblick auf das Transaktionsvolumen konnte zuletzt eine Rekordsumme verzeichnet werden. Ein Trend, der sich dabei seit einiger Zeit abzeichnet, ist, dass nicht mehr nur die klassischen Pflegeheime nachgefragt werden, sondern auch alternative Wohnformen oder Mischformen in einem Immobilienkomplex.

Wesentlicher Einflussfaktor dieser Entwicklung ist die aktuelle und künftig zu erwartende Altersstruktur der Bevölkerung und die damit einhergehende Pflegebedürftigkeit der Menschen. In Deutschland altert die Bevölkerung zunehmend aufgrund steigender Lebenserwartungen und sinkende Geburtenraten. In den nächsten vierzig Jahren sollen über ein Viertel der Gesamtbevölkerung über 67 Jahre alt und mehr als sechs Millionen Menschen pflegebedürftig sein. Dies beeinflusst die Nachfragestrukturen nach Pflegeangeboten, denn je älter die Menschen werden, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit einer Inanspruchnahme von Pflegeleistungen. Besonders die Pflegeheime sind davon betroffen, denn mit zunehmendem Alter werden die Pflegebedürftigen eher in einer stationären Einrichtung gepflegt, weil die Leistungen ambulant nicht mehr erbracht werden können. Zudem verringert sich der Anteil an ambulant gepflegten Menschen aufgrund von Änderungen in den familiären Strukturen. Darüber hinaus stehen die Pflegeheime vor der Herausforderung, dass eine angemessene Pflege auch bei der stark zunehmenden Anzahl der Pflegebedürftigen gewährleistet werden muss. Besonders die baulichen Gegebenheiten sind dabei eine Hürde, da in den meisten Objekten ein Instandhaltungsstau vorliegt und/oder gesetzlich vorgeschriebene Umbaumaßnahmen umgesetzt werden müssen.

Aus der empirischen Erhebung geht hervor, dass die Investoren primär eine Core- und Core-Plus-Strategie verfolgen, also in hochwertige Bestandsobjekte investieren und dabei bestrebt sind, durch lange Mietvertragslaufzeiten ein möglichst geringes Risiko einzugehen.

Besondere Bedeutung hat in Hinblick auf die Seniorenimmobilie als Betreiberimmobilie die Bonität und Erfahrung des Betreibers. Bezüglich der Mietvertragslaufzeiten zeigt sich ein eher heterogenes Bild beim Vergleich der durch die Investoren und Betreiber ausgedrückten Präferenzen.



Für die Betreiber steht bei der Ansiedlung eines neuen Standorts die Erreichbarkeit für Fachkräfte im Mittelpunkt, da der Fachkräftemangel und die langfristige Bindung von Personal essenziell für den Betrieb sind. Als allgemein bedeutend für eine Seniorenimmobilie gelten die Mikro- und Makrolage sowie die Anzahl der vorhandenen Betten. Bei einer näheren Betrachtung des letzten Kriteriums fiel auf, dass Betreiber eine höhere Bettenanzahl bevorzugen als die Investoren. Dies ist besonders vor dem Hintergrund der gesetzlichen Rahmenbedingungen von Bedeutung, da in den Landesheimgesetzen die baulichen Anforderungen zunehmend verschärft werden, zum Beispiel durch die Festlegung von maximalen Heimgrößen oder Einzelzimmerquoten. Daher sind die Betreiber in dieser Hinsicht stärker davon betroffen als die Investoren. Die meisten Investoren zeigten sich offen, auch in Objekte zu investieren, die bislang die regulatorischen Anforderungen noch nicht erfüllen.

Es hat sich auch gezeigt, dass die Investoren ihren Investitionsfokus eher deutschlandweit legen und sich die Betreiber bevorzugt auf einzelne Regionen beschränken. Letzteres führte zu der Schlussfolgerung, dass dies ein möglicher Grund für die bereits bestehenden regionalen Unterschiede bei der Versorgung mit Pflegeplätzen ist. Von beiden Teilnehmergruppen werden die Städte dem ländlichen Raum eher vorgezogen, was die Nachfrage als weiteres wichtiges Investitions- und Ansiedlungskriterium identifiziert hat.

Insgesamt ist die Sicht der Investoren auf die Assetklasse Pflegeimmobilien weiterhin sehr positiv. Die befragten Investoren erwarten daher auch für alle drei Arten von Pflegeimmobilien (Pflegeheime, betreutes Wohnen und gemischt genutzte Objekte) steigende Preise mit Spitzen-Vervielfältigern über dem 22-fachen des Jahresrohertrags.

Über die Hälfte der Investoren erwartet bei Pflegeheimen eine Spitzen-Nettoanfangsrendite zwischen 4 % und 4,5 %, 14,3 % der Teilnehmer sehen diese sogar bei unter 4 %. Dabei wurde das betreute Wohnen besonders positiv eingeschätzt, wobei 50 % der Investoren am Markt aktuell eine Spitzen-Nettoanfangsrendite von unter 4 % erwarten. Darüber hinaus streben die befragten Investoren und Betreiber einen Ausbau ihrer Marktpräsenz an, was sich über die Angabe von hohen Investitionsvolumina und Bestandserhöhungen ableiten lässt.

Quellenverzeichnis

Amtliche Veröffentlichungen

Ausführungsverordnung zum Hessischen Gesetz über Betreuungs- und Pflegeleistungen (HGBPAV)

Stand: in der Fassung der Bekanntmachung vom 29. November 2017 (GVBl. S. 436).

Hessisches Gesetz über Betreuungs- und Pflegeleistungen (HGBP)

Stand: in der Fassung der Bekanntmachung vom 7. März 2012 (GVBl. S. 34), das zuletzt durch den Artikel 2 des Gesetzes vom 19. Dezember 2016 (GVBl. S. 322) geändert worden ist.

Selbstbestimmungsstärkungsgesetz-Durchführungsverordnung (SbStG-DVO)

Stand: in der Fassung der Bekanntmachung vom 23. November 2011 (GVBl. S. 380), das zuletzt durch den Artikel 12 des Gesetzes vom 23. Juni 2020 (GVBl. S. 358) geändert worden ist.

Selbstbestimmungsstärkungsgesetz (SbStG)

Stand: in der Fassung der Bekanntmachung vom 17. Juli 2009 (GVBl. S. 402), das zuletzt durch den Artikel 9 des Gesetzes vom 17. Dezember 2010 (GVBl. S. 789) geändert worden ist.

Sozialgesetzbuch (SGB) – Fünftes Buch (XI) – Soziale Pflegeversicherung

Stand: in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. Mai 1994 (BGBl. I S. 2414), das zuletzt durch Artikel 15 des Gesetzes vom 28. März 2021 (BGBl. I S. 591) geändert worden ist.

Verordnung des Sozialministeriums zur baulichen Gestaltung von Heimen und zur Verbesserung der Wohnqualität in den Heimen Baden-Württembergs (LHeimBauVO)

Stand: in der Fassung der Bekanntmachung vom 18. April 2011 (GBl. S. 197).

Wohn-, Teilhabe- und Pflegegesetz (WTPG)

Stand: In der Fassung der Bekanntmachung vom 20. Mai 2014 (GBl. S. 241).

Literaturverzeichnis

Bayrisches Staatsministerium für Wohnen, Bau und Verkehr (Hrsg.) (o. J.)

Bauplanungsrecht; online verfügbar unter www.stmb.bayern.de/buw/baurechtundtechnik/bauplanungsrecht/index.php; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

BNP Paribas Real Estate GmbH (Hrsg.) (2020)

At a Glance Q4 2020 – Healthcare-Investmentmarkt Deutschland; online verfügbar unter www.realestate.bnpparibas.de/sites/default/files/document/2021-02/bnppre-healthcare-immobilien-investmentmarkt-deutschland-2020q4.pdf; zuletzt aktualisiert: 31. Dezember 2020; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bortz, Jürgen; Döring, Nicola (2016)

Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial und Humanwissenschaften; 5. vollständig, aktualisierte und erweiterte Auflage; Berlin/Heidelberg 2016.

Brinkmann, Carsten; Bienentreu, Markus (2018)

Bewertung von Seniorenwohn- und -pflegeimmobilien; in: Bienert, Sven; Wagner, Klaus (Hrsg.): Bewertung von Spezialimmobilien – Risiken, Benchmarks und Methoden; 2. Auflage; Wiesbaden 2018; S. 791–820.

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (o. J.)

Demografischer Wandel; online verfügbar unter www.demografie-portal.de/DE/Fakten/Themen/Demografischer-Wandel.html; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2020a)

Natürliche Bevölkerungsentwicklung; online verfügbar unter www.demografie-portal.de/DE/Fakten/naturliche-bevoelkerungsentwicklung.html?nn=676848; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2020b)

Regionale Alterung; online verfügbar unter www.demografie-portal.de/DE/Fakten/aeltere-bevoelkerung-regional.html; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2021a)

Anzahl der Pflegebedürftigen; online verfügbar unter www.demografie-portal.de/DE/Fakten/pflegebeduerftige.html?nn=677092; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2021b)

Versorgung von Pflegebedürftigen; online verfügbar unter www.demografie-portal.de/DE/Fakten/pflegebeduerftige-versorgung.html?nn=677092; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. a)

Investitionskosten in Heimen; online verfügbar unter www.biva.de/beratungsdienst/investitionskosten/; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. b)

Kosten im Pflegeheim; online verfügbar unter www.biva.de/beratungsdienst/kosten-im-pflegeheim/; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. c)

Länder-Heimgesetze; online verfügbar unter www.biva.de/gesetze/laender-heimgesetze/; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. d)

Urteile und Gesetze; online verfügbar unter www.biva.de/gesetze/; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesinteressenvertretung für alte und pflegebetroffene Menschen e. V. (Hrsg.) (o. J. e)

Wohnen im Alter – Wohnformen mit und ohne Betreuung; online verfügbar unter www.biva.de/beratungsdienst/wohnen-im-alter-wohnformen-mit-und-ohne-betreuung/; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2015a)

Bundestag beschließt das Zweite Pflegestärkungsgesetz; online verfügbar unter www.bundesgesundheitsministerium.de/ministerium/meldungen/2015/psg-ii-bt-verabschiedung.html; zuletzt aktualisiert: 13. November 2015; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2015b)

Soziale Pflegeversicherung – Leistungsempfänger nach Leistungsarten und Pflegegraden im Jahresdurchschnitt 2015; online verfügbar unter www.bundesgesundheitsministerium.de/fileadmin/Dateien/3_Downloads/Statistiken/Pflegeversicherung/Leistungsempfaenger/Leistungsarten_2015.pdf; zuletzt aktualisiert: 2015; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2020)

Soziale Pflegeversicherung – Leistungsempfänger nach Leistungsarten und Pflegegraden im Jahresdurchschnitt 2020; online verfügbar unter www.bundesgesundheitsministerium.de/fileadmin/Dateien/3_Downloads/Statistiken/Pflegeversicherung/Leistungsempfaenger/2020_Leistungsempfaenger-nach-Leistungsarten-und-Pflegegraden_bf.pdf; zuletzt aktualisiert: 2020; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2021a)

Pflege im Heim; online verfügbar unter www.bundesgesundheitsministerium.de/pflegeimheim.html; zuletzt aktualisiert: 30. April 2021; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (Hrsg.) (2021b)

Pflegereform – Altenpflege wird besser bezahlt und der Beruf attraktiver; online verfügbar unter www.bundesgesundheitsministerium.de/ministerium/meldungen/20202021/pflegereform.html; zuletzt aktualisiert: 2. Juni 2021, zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Carstensen, Sven; Fieback, Alexander; Freitag, Dierk et al. (2021)

Frühjahrgutachten Büro., Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien 2021; in: ZIA Zentraler Immobilienausschuss e. V. (Hrsg.): Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2021 des Rates der Immobilienweisen; Berlin 2021; S. 79–142.

CBRE GmbH (Hrsg.) (2021e)

Marketview Snapshot – Deutschland Gesundheitsimmobilien Q1 2021; online verfügbar unter www.cbre.de/de-de/research/Deutschland-Gesundheitsimmobilien-Investment-Snapshot-Q1-2021; zuletzt aktualisiert: 15. April 2021; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

CBRE GmbH (Hrsg.) (2021f)

Real Estate Market Outlook 2021 – Deutschland; online verfügbar unter www.cbre.de/de-de/research/Deutschland-Real-Estate-Market-Outlook-2021; zuletzt aktualisiert: 10. Februar 2021; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Cushman & Wakefield (Hrsg.) (2020)

Der Pflegeimmobilienmarkt in Deutschland; online verfügbar unter <https://cw-gbl-gws-prod.azureedge.net/-/media/cw/emea/germany/insights/download-pdfs/2020-cushman-wakefield-pflege-deutschland.pdf?rev=9c741d0d9e14463f9917ff4b1087b79f>; zuletzt aktualisiert: 12. März 2020; zuletzt geprüft am: 2. Juli 2021.

Deutsche Presseagentur (Hrsg.) (2017)

Pflegeversicherung: Mehr Menschen erhalten Leistungen; in: Deutsches Ärzteblatt; Nr. 44; 3. November 2017; S. 2014.

DIN CERTCO Gesellschaft für Konformitätsbewertung mbH (Hrsg.) (o. J.)

Betreutes Wohnen, online verfügbar unter <https://www.dincertco.de/din-certco/de/main-navigation/products-and-services/certification-of-services/betreutes-wohnen/>; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Göckes, Robin (2021)

Fehlendes Angebot erschwert Pflegeheim-Investoren den Einkauf; in: Immobilien Zeitung; Nr. 19; 14. Mai 21; S. 6.

Haufe Online Redaktion (Hrsg.) (2020)

Es fehlen Pflegeheime in den Städten, aber auch Anreize für Investoren; online verfügbar unter www.haufe.de/immobilien/investment/wachstum-am-pflegeimmobilienmarkt-nicht-aufzuhalten_256_475056.html; zuletzt aktualisiert: 13. Mai 2020; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Jones Lang LaSalle SE (Hrsg.) (2018)

Pflegeheime in Deutschland – Zukunftsinvestment mit Renditevorteil; online verfügbar unter www.jll.de/content/dam/jll-com/documents/pdf/research/emea/germany/de/pflegeheime-in-deutschland.pdf; zuletzt aktualisiert: Juni 2018; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Jones Lang LaSalle SE (Hrsg.) (2019)

Betreutes Wohnen 2019 – Der Markt für Pflegeimmobilien im Wandel; online verfügbar unter www.jll.de/content/dam/jll-com/documents/pdf/research/emea/germany/de/Betreutes-Wohnen-2019--JLL-Deutschland.pdf; zuletzt aktualisiert: 30. September 2019; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Just, Tobias (2013)

Demografie und Immobilien; 2., überarbeitete Auflage; München 2013.

Just, Tobias Plöbl, Franziska (2020)

Studie zum Pflegemarkt 2030: Wie lässt sich die Pflegekapazität nachfragegerecht ausbauen?; online verfügbar unter www.zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2021/03/Pflegestudie_IREBS.pdf; zuletzt aktualisiert: 30. April 2020; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Kalwitzki, Thomas; Müller, Rolf; Rothgang, Heinz et al. (2016)

Barmer GEK Pflegerreport 2016; in: Barmer GEK (Hrsg.): Schriftenreihe zur Gesundheitsanalyse; Band 42; Berlin 2016.

Kelle, Marco (2015)

Ökonomie von Seniorenimmobilien – Planung, Investment, Betrieb; in: Nentwig, Bernd (Hrsg.): Schriftenreihe Bau- und Immobilienmanagement; Band 22; Kromsdorf 2015.

Kempf, Claudia (2015)

Service-Wohnen für Senioren – Eine empirische Untersuchung zu Dienstleistungsqualität, Customer Voluntary Performance und Preisfairness; Wiesbaden 2015.

Klauber, Jürgen; Schwinger, Antje; Tsiasioti, Chrysanthi (2019)

Pflegepersonal heute und morgen; in: Greß, Stefan/Jacobs, Klaus/Klauber, Jüger et al. (Hrsg.): Pflege-Report 2019 – Mehr Personal in der Langzeitpflege – aber woher?; Berlin/Fulda 2019; S. 3–21.

Kremer-Preiß, Ursula; Stolarz, Holger (2003)

Neue Wohnkonzepte für das Alter und praktische Erfahrungen bei der Umsetzung: Eine Bestandsanalyse; Köln 2003.

Linsin, Jan (2009)

Risikoklassen am Immobilienmarkt: Was sind Core, Core Plus, Balanced, Value-added, Opportunistic?; in: Junius, Karsten; Piazzolo, Daniel (Hrsg.): Praxishandbuch Immobilienmarktrisiken; Köln 2009; S. 27–44.

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg (Hrsg.) (o. J.)

Bauordnungsrecht – Das Regelwerk des Bauens; online verfügbar unter <https://wm.baden-wuerttemberg.de/de/bauen/baurecht/bauordnungsrecht/>; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

pm pflegemarkt.com GmbH (Hrsg.) (2020)

Die 30 größten Pflegeheimbetreiber 2021; online verfügbar unter www.pflegemarkt.com/2020/12/16/liste-der-30-groessten-pflegeheimbetreiber-2021/; zuletzt aktualisiert: 16. Dezember 2020; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

pm pflegemarkt.com GmbH (Hrsg.) (2021)

Immobilienbestand: Alter der Pflegeheime in Deutschland; online verfügbar unter www.pflegemarkt.com/2021/05/10/alter-alterstruktur-pflegeheime-immobilien/; zuletzt aktualisiert: 10. Mai 2021; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Ragnitz, Joachim (2021)

Die Auswirkungen von Bevölkerungsschrumpfung und -alterung auf das Rentenversicherungssystem in Deutschland; in: Budliger, Hendrik (Hrsg.): Demografischer Wandel und Wirtschaft; Wiesbaden 2021; S. 13–26.

Ruhkamp, Christoph (2020)

Altenpflege rückt in den Investorenfokus; in: Börsen-Zeitung; Nr. 218, 12. November 2020; S. 9.

Rühm, Bettina (2003)

Unbeschwert Wohnen im Alter – Neue Lebensformen und Architekturkonzepte; München 2003.

Schmid, Josef/Schmid, Susanne (2018)

Demografische Alterung; online verfügbar unter <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/demografische-alterung-51464/version-274631>; zuletzt aktualisiert: 19. Februar 2018; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Statista GmbH (Hrsg.) (2021)

Anzahl von Pflegeheimen in Deutschland nach Trägerschaft in den Jahren 1999 bis 2019; online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/201876/umfrage/anzahl-von-pflegeheimen-nach-traegerschaft-in-deutschland/>; zuletzt aktualisiert: 8. Januar 2021; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.) (o. J.)

14. Koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung – Basis 2018; online verfügbar unter www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Bevoelkerungsvorausberechnung/aktualisierung-bevoelkerungsvorausberechnung.html; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.) (2020a)

Pflegestatistik 2019 – Pflege im Rahmen der Pflegeversicherung – Deutschlandergebnisse; online verfügbar unter www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Gesundheit/Pflege/Publikationen/Downloads-Pflege/pflege-deutschlandergebnisse-5224001199004.pdf;jsessionid=47FC386F59E435FEB12C4024BA1FA65E.live712?__blob=publicationFile; zuletzt aktualisiert: 15. Dezember 2020; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.) (2020b)

Zusammengefasste Geburtenziffer nach Kalenderjahren; online verfügbar unter www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Geburten/Tabellen/geburtenziffer.html#fussnote-1-104080; zuletzt aktualisiert: 29. Juli 2020; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.) (2021)

Mehr Sterbefälle, weniger Geburten und Eheschließungen im Jahr 2020; online verfügbar unter www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/04/PD21_200_126.html; zuletzt aktualisiert: 26. April 2021; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Stich, Matthias (2018)

Bewertung von innerstädtischen Einzelhandelslagen; in: Bienert, Sven; Wagner, Klaus (Hrsg.): Bewertung von Spezialimmobilien – Risiken, Benchmarks und Methoden; 2. Auflage; Wiesbaden 2018; S. 127–154.

Verband der Ersatzkassen (vdek) (Hrsg.) (2021)

vdek-Basisdaten des Gesundheitswesens in Deutschland 2021; online verfügbar unter www.vdek.com/content/vdeksite/presse/pressemitteilungen/2021/vdek-basisdaten-gesundheitswesen-2021/_jcr_content/par/download_1681262984/file.res/VDEK_Basisdaten2021_210x280_RZ_web.pdf; zuletzt aktualisiert: 16. März 2021; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Verbraucherzentrale NRW e. V. (Hrsg.) (2019)

Was Pflegegrade bedeuten und wie die Einstufung funktioniert; online verfügbar unter www.verbraucherzentrale.de/wissen/gesundheitspflege/pflegeantrag-und-leistungen/was-pflegegrade-bedeuten-und-wie-die-einstufung-funktioniert-13318; zuletzt aktualisiert: 11. April 2019; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

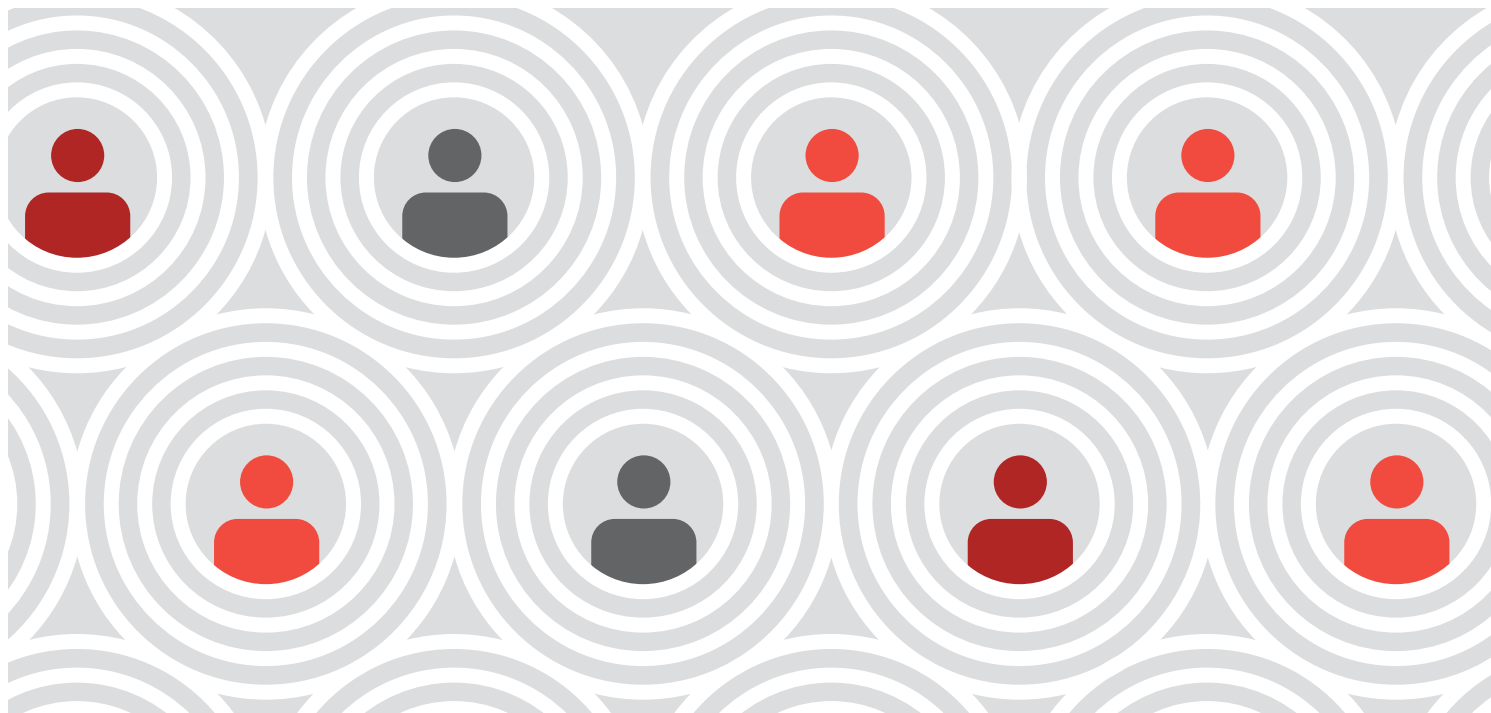
Verbraucherzentrale NRW e. V. (Hrsg.) (2020)

Kosten im Pflegeheim – Wofür Sie zahlen müssen und wofür die Pflegekasse; online verfügbar unter www.verbraucherzentrale.de/wissen/gesundheitspflege/pflege-im-heim/kosten-im-pflegeheim-wofuer-sie-zahlen-muessen-und-wofuer-die-pflegekasse-13906; zuletzt aktualisiert: 4. März 2020; zuletzt geprüft: 2. Juli 2021.

Struktur der Stichprobe

Die Teilnehmergruppe der Investoren stellt sich als sehr heterogen heraus. 21 % der Unternehmen sind Immobilienaktiengesellschaften. Denselben Anteil haben Private-Equity-Gesellschaften und Privatinvestoren. Darauf folgen die Fondinitiatoren mit einem Anteil von 14 %. Mit jeweils 7 % sind die Investorenarten der Kapitalverwaltungsgesellschaft, Versicherung und Wohnungsbaugesellschaft vertreten. Dabei haben vier Unternehmen mehr als 500 Mitarbeitende und jeweils drei Unternehmen eine: einen bis neun sowie zehn bis 24 Mitarbeitende angestellt. Zwei Unternehmen beschäftigen zwischen 25 und 49 Mitarbeitende. Unternehmen mit einer Mitarbeitendenanzahl von 50 bis 99 sowie 100 bis 249 sind jeweils einmal vertreten. Hinsichtlich des derzeit betreuten bzw. investierten Immobilienvermögens zeigen 2 % eine Vermögenssumme zwischen einer und fünf Milliarden Euro auf, 21 % sogar mehr als zehn Milliarden Euro. Dennoch gaben 14 % auch eine Summe von weniger als 50 Millionen Euro an. Sehr eindeutig war die Antwort, wie viele bereits in Seniorenimmobilien investiert haben: 93 % der teilgenommenen Investoren. Lediglich ein Investor hat dem nicht zugestimmt. Allerdings liegt bei 31 % der Investoren der Fokus der Unternehmung nicht auf der Investition in Seniorenimmobilien.

Dahingegen sind die Unternehmensstrukturen der Betreiber eindeutiger. 90 % der Teilnehmer haben derzeit mehr als 500 Mitarbeitende in ihrem Unternehmen beschäftigt und bei 100 % ist der Betrieb von Seniorenimmobilien der Unternehmensfokus. Die übrigen 10 %, also ein Betreiber, gaben eine Unternehmensstärke von einer: einem bis neun Mitarbeitenden an und dass zum Erhebungszeitpunkt noch kein Standort von Seniorenimmobilien betrieben wurde. Dies ist dadurch begründet, dass es sich bei diesem Unternehmen um ein Start-up handelt und die Markteinführung erst nach dem Erhebungszeitraum war. Die Anzahl der Standorte der übrigen Betreiber lassen sich in drei Kategorien einordnen: Drei Betreiber haben einen bis 24 Standorte im Betrieb, drei weitere betreiben 25 bis 49 Standorte und die übrigen drei betreiben 50 bis 100 Standorte. Im Durchschnitt werden 37 Standorte betrieben.



Ihre Ansprechpartner:innen



Dirk Hennig
Kapelle-Ufer 4
10117 Berlin
Tel.: +49 30 2636-1166
dirk.hennig@pwc.com



Dr. Patrick Lehmann
Kapelle-Ufer 4
10117 Berlin
Tel.: +49 30 2636-5304
patric.lehmann@pwc.com



Julia Sacchi
Kapelle-Ufer 4
10117 Berlin
Tel.: +49 30 2636-1359
julia.sacchi@pwc.com

Über uns

Unsere Mandanten stehen tagtäglich vor vielfältigen Aufgaben, möchten neue Ideen umsetzen und suchen Rat. Sie erwarten, dass wir sie ganzheitlich betreuen und praxisorientierte Lösungen mit größtmöglichem Nutzen entwickeln. Deshalb setzen wir für jeden Mandanten, ob Global Player, Familienunternehmen oder kommunaler Träger, unser gesamtes Potenzial ein: Erfahrung, Branchenkenntnis, Fachwissen, Qualitätsanspruch, Innovationskraft und die Ressourcen unseres Expert:innennetzwerks in 155 Ländern. Besonders wichtig ist uns die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Mandanten, denn je besser wir sie kennen und verstehen, umso gezielter können wir sie unterstützen.

PwC Deutschland. Rund 12.000 engagierte Menschen an 21 Standorten.
2,3 Mrd. Euro Gesamtleistung. Führende Wirtschaftsprüfungs- und
Beratungsgesellschaft in Deutschland.

