

Wachstumsmodell Pflegeheim

Seniorenimmobilien erfreuen sich derzeit einer regen Nachfrage. Durch den demographischen Wandel im Lande scheint die Auslastung der Objekte gesichert. Allerdings können die Anbieter entsprechender Immobilienbeteiligungen eine Menge falsch machen.

Von Markus Gotzi

FRANKFURT, 21. Oktober. Die Menschen in Europa werden immer älter. In Deutschland zum Beispiel gehen Prognosen des Statistischen Bundesamtes davon aus, dass die Zahl der Einwohner, die mindestens 80 Jahre alt sind, bis zum Jahr 2060 von derzeit vier auf neun Millionen steigen wird. Damit wächst zwangsläufig auch die Zahl der Menschen, die pflegebedürftig werden. Schon jetzt investieren die europäischen Länder zwischen 7,5 Prozent und 11 Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts in das Gesundheitswesen. Nach Schätzungen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) werden die Ausgaben 2025 bis zu 15 Prozent der Wirtschaftsleistung ausmachen.

Die reinen Zahlen verheißen Seniorenimmobilien also eine große Zukunft. Kein Wunder, dass die Zahl der Anbieter und Konzepte wächst. Doch ohne Risiko sind die Angebote nicht: Initiatoren können eine Menge falsch machen. Zahlreiche Zeichner geschlossener Fonds mit Pflegeimmobilien haben in der Vergangenheit schon viel Geld mit solchen Objekten verloren. „Betreiber und Bauunternehmen waren früher häufig wirtschaftlich miteinander verflochten. Sie haben eine hohe Pacht akzeptiert, um den stolzen Verkaufspreis zu rechtfertigen“, weiß Thomas Roth, Vorstandsvorsitzender der Immac AG, zu berichten. Gingen die Betreiber pleite, war die Kalkulation der Fonds mit den überteuert eingekauften Objekten nichts mehr wert. Seit 1996 hat sich Immac auf Pflege- und Seniorenimmobilien als Kapitalanlagen spezialisiert und mittlerweile 45 geschlossene Immobilienfonds aufgelegt. Anleger verdienen dabei an den regelmäßigen Pachtzahlungen der Betreiber.

Entscheidend ist die Auslastung des jeweiligen Heims. Hierbei rechnen aber viele Anbieter zu optimistisch. So hat das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) festgestellt, dass Heime oft mit einer Auslastung von 97 Prozent kalkulieren. Das Statistische Bundesamt kam dagegen bei seinen Erhebungen für das Jahr 2007 nur auf eine Belegungsquote von 92 Prozent. Doch das ist nicht die einzige Fehlerquelle. Für die Pacht darf nur der Investitionskostenanteil des Pflegesatzes verwendet werden,



Alle wollen alt werden, aber keiner will alt sein: Die Anzahl der über 80 Jahre alten Einwohner in Deutschland dürfte sich nach den gängigen Prognosen im Laufe der nächsten 50 Jahre mehr als verdoppeln. Vor diesem Hintergrund erscheint der Besitz eines Pflegeheims als Lizenz zum Gelddrucken. Trotzdem haben schon viele Leute viel Geld mit entsprechenden Fonds verloren – und auch in Zukunft wird es immer wieder Enttäuschungen geben.

Foto AP

und der nicht einmal komplett. „Das Inventar eines typischen Heimes sollte nach rund zehn Jahren erneuert werden“, sagt Immac-Chef Roth. „Dafür muss der Betreiber Rücklagen bilden.“ Die realistische Pacht ist daher stets vom Einzelfall abhängig. Sind in manchen Heimen 20 Euro pro Bett und Tag angemessen, kann das in anderen, meist älteren Einrichtungen ein viel zu optimistischer Ansatz sein.

Trotzdem ist die Nachfrage nach solchen Spezialimmobilien enorm. Institutionelle Großanleger wie Pensionskassen suchen verstärkt geeignete Gebäude, und auch die Zahl der Initiatoren für entsprechende geschlossene Fonds steigt. Neu auf dem Markt ist zum Beispiel Conrendit, bislang ein Anbieter von Containerfonds. Der Pachtvertrag im Erstlingswerk läuft 20 Jahre lang mit einer Tochtergesellschaft der Casa Reha und soll Zeichnern Ausschüttungen von anfänglich 5 Prozent bescheren.

Zwei Pflegeheimfonds hat ILG aus München schon plazierte. Derzeit arbeitet der Fondsinitiator an zwei weiteren Angeboten mit Objekten in Bayern und Rheinland-Pfalz. In der Vergangenheit hatte sich das Unternehmen einen guten Namen mit Einzelhandelsfonds gemacht. „Beide Immobilienarten erfüllen Grundbedürfnisse“, sagt ILG-Vertriebskoordinator Martin Brieler. „Essen und trinken müssen wir immer, daher wird es immer Geschäfte geben. Alte Menschen brauchen Pflege, und dafür benötigen wir Heime – auch darüber wird niemand ernsthaft diskutieren.“

Brieler geht davon aus, dass der Pflegemarkt in den kommenden 50 Jahren kontinuierlich wachsen wird. Allerdings dürften sich die Anforderungen verändern. In den bislang üblichen Häusern gebe es noch zu viele Mehrbettzimmer und zu wenig individuelle Betreuung, wird häufig geklagt. „Heime nach neuestem Stand sind mit Wohngruppen für jeweils zehn bis 15 Bewohner ausgestattet. Außerdem: Je mehr Einzelzimmer, desto besser“, findet der ILG-Vertreter.

Inzwischen haben auch Anbieter offener Immobilienfonds den Pflegemarkt entdeckt. So investiert der Fonds „Focus Health Care“ von Catella ausschließlich in „Gesundheits-Immobilien“. Das sind nach der Definition des Unternehmens nicht nur Pflege- und Seniorenheime, sondern auch Kliniken, Rehabilitationszentren, Arzthäuser und Bürogebäude der Gesundheitsbranche. Dieser offene Fonds wendet sich an vermögende Anleger, die mindestens 20 000 Euro mitbringen müssen.

Weitere Anbieter dürften folgen. So hat das auf Pflegeimmobilien spezialisierte Beratungsunternehmen Avivre Consult aus Bad Homburg festgestellt, dass sich Private-Equity-Gesellschaften verstärkt für dieses Marktsegment interessieren. „Die Investoren haben erkannt, dass die Renditen von Pflegeheimen wesentlich weniger volatil auf Krisen reagieren als diejenigen von Büros und Einzelhandelshäusern“, sagt Avivre-Geschäftsführer Frank Löwentraut. In Deutschland lagen die Renditen von Pflegeobjekten im vergangenen Jahr nach seinen Angaben zwischen 7,4 und 7,6 Prozent.