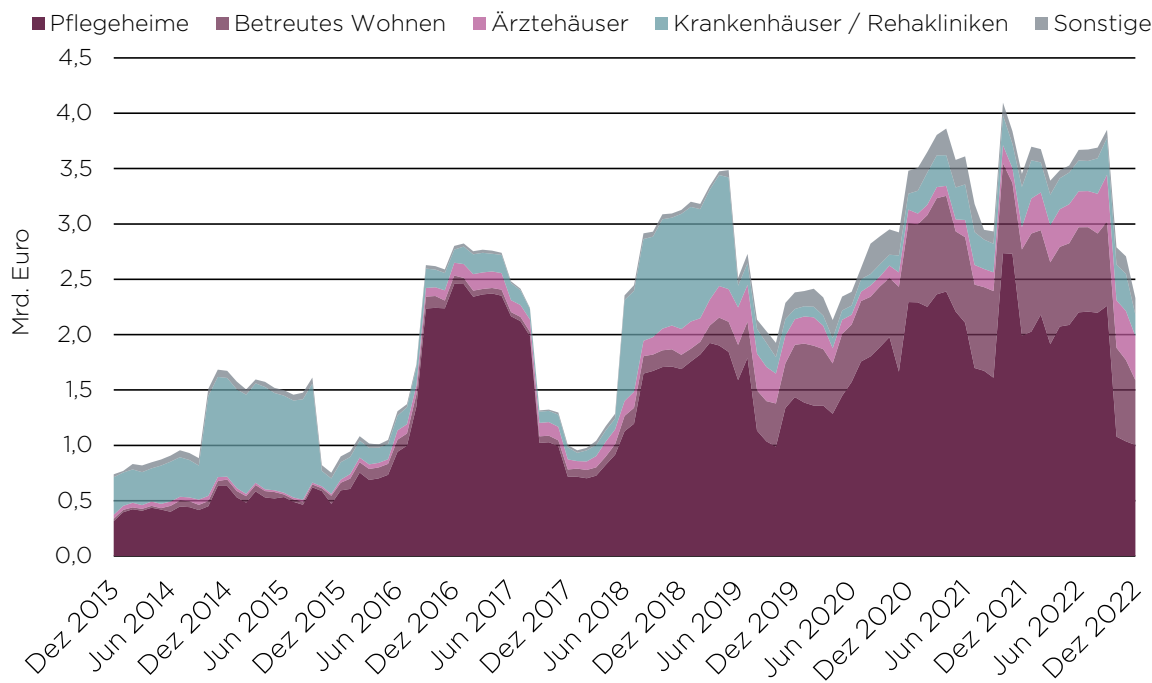


Gesundheits- immobilienmarkt

savills

Abb. 1: Transaktionsvolumen Deutschland (letzter 12 Monate rollierend)



Quelle Savills

Core-Produkte rarer denn je

Im Jahr 2022 wurden in Deutschland Gesundheitsimmobilien für etwa 2,3 Mrd. Euro gehandelt (Abb. 1). Damit lag das Transaktionsvolumen um rund ein Drittel unter dem Ergebnis des Vorjahres. Das Fünf-Jahres-Mittel wurde um 13 % unterschritten. Vor allem die Herausforderungen im Zusammenhang mit der Inflation stehen derzeit im Fokus der Akteure. Einerseits sind die in der Regel indexierten Mietverträge im derzeitigen Umfeld besonders attraktiv für Investoren, andererseits stoßen viele Betreiber bereits jetzt an die Grenze ihrer Zahlungsfähigkeit. Dies macht Nachverhandlungen zwischen Betreibern und Eigentümern notwendig, an deren Ende oftmals eine Deckelung oder sogar temporäre Aussetzung der Indexierung steht. Im Gegenzug verpflichtet sich der Betreiber zum Beispiel dazu seinen Pachtvertrag frühzeitig zu verlängern. Neben solchen, oft schwierigen Verhandlungen sind auch Themen wie Personalmangel oder die weiterhin zu niedrigen Investitionskostenätze aktueller denn je. Zumindest bei Pflegeheimen werden die Transaktionsprozesse daher immer komplexer, was manche Investoren von einem Engagement in dem Markt abhält oder Prozesse stark verlangsamt. Aber auch die noch aktiven Investoren agieren zurzeit sehr selektiv und haben ihre Ansprüche an Objekt- und Betreiberqualität erhöht. Viele angebotene Immobilien werden diesen Ansprüchen nicht gerecht, so dass Angebot und Nachfrage oft nicht zusammenpassen. Erschwerend kommt hinzu, dass es bei den Kaufpreisvorstellungen weiterhin große Differenzen zwischen Verkäufern und Bietern gibt. All dies erklärt die aktuell gedämpfte Transaktionsaktivität am Markt.

Ärztehäuser in der Investorengunst gestiegen

Pflegeheime waren im vergangenen Jahr mit einem Transaktionsvolumen von rund 1,0 Mrd. Euro bzw. einem Volumenanteil von 43 % dennoch der umsatzstärkste Objekttyp. Auf dem zweiten Rang folgen Immobilien des betreuten Wohnens mit 585 Mio. Euro bzw. 25 % Volumenanteil. Den dritten Rang nehmen Ärztehäuser bzw. Medizinische Versorgungszentren mit einem Volumen von 397 Mio. Euro und einem Anteil von 17 % ein. Im Durchschnitt der vorherigen fünf Jahre entfielen auf Wohnanlagen des betreuten Wohnens lediglich 16 % und auf Ärztehäuser nur 7 % des Transaktionsvolumens. Damit ist der Volumenanteil von Pflegeheimen im letzten Jahr gesunken. Angesichts der wirtschaftlichen Herausforderungen in der Pflegebranche rücken die Pflegeheimbetreiber in den Fokus der Ankaufsprüfungen. Dies erfordert ein hohes Maß an Detailwissen, so dass sich der Pflegeheiminvestmentmarkt noch stärker zu einem Sektor für Spezialisten entwickelt. Aufgrund der zunehmenden Komplexität der Betreiber- und Objektauswahl suchen einige Investoren verstärkt nach Objekten ohne ein solches Betreiberisiko. Dies erklärt unter anderem, warum Ärztehäuser ein höheres Transaktionsvolumen verbuchen konnten als im Jahr zuvor.

Weniger Projektentwicklungskäufe in der zweiten Jahreshälfte

Bedingt durch Transaktionen in der ersten Jahreshälfte

Ausgewählte Kennzahlen im Fokus



115 Mio. Euro

Im vergangenen Jahr wechselten Kindertagesstätten für rund 115 Mio. Euro den Eigentümer. Es ist das höchste bislang erfasste Volumen für diese Art von Immobilien.



3

Betreiber bzw. Eigennutzer verkauften im letzten Jahr Immobilien für rund 317 Mio. Euro. Sie waren damit die drittaktivste Verkäufergruppe im Hinblick auf das Transaktionsvolumen.



20,3 Mio. Euro

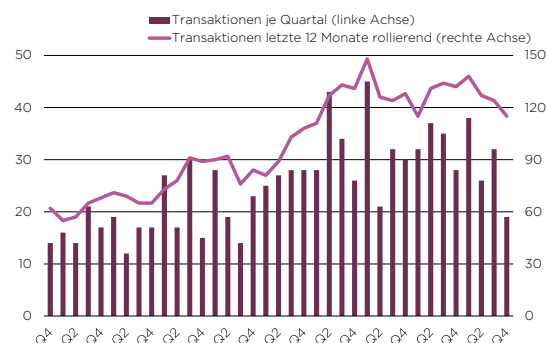
Die durchschnittliche Transaktionsgröße lag im letzten Jahr bei 20,3 Mio. Euro. In den Jahren 2020 und 2021 waren es noch 27,2 Mio. bzw. 26,2 Mio. Euro.

entfielen im Jahr 2022 rund 23 % des Transaktionsvolumens auf Projektentwicklungskäufe. Dies ist der zweithöchste bislang erfasste Anteil und liegt nur einen Prozentpunkt unter dem Vorjahreswert. In der zweiten Jahreshälfte machten solche Transaktionen allerdings nur noch 6 % des Volumens aus. Das spiegelt die veränderten Rahmenbedingungen in Form höherer Bau- und Finanzierungskosten bei gleichzeitig gesunkener Zahlungsbereitschaft der Bieter wider, die Forward-Deals mittlerweile sehr herausfordernd machen. Dennoch bleibt der Kauf projektierter und in Bau befindlicher Immobilien eine der wenigen Möglichkeiten, um an moderne und hochwertige Objekte zu gelangen, so dass Investoren unserer Beobachtung nach prinzipiell zu solchen Transaktionen bereit sind, zumindest wenn das Projekt innerhalb von acht bis zwölf Monaten fertiggestellt wird. Die Herausforderungen rund um Projektentwicklungen führen aber dazu, dass nur noch sehr selektiv Gebote abgegeben und zudem erstklassige Betreiber vorausgesetzt werden. Das Haupthindernis für den erfolgreichen Verkauf solcher Core-Produkte bleiben die unterschiedlichen Preisvorstellungen von Verkäufern und Bietern.

Immobilien-AGs fahren ihre Ankaufstätigkeit deutlich zurück

Der Markt wurde im vergangenen Jahr von inländischen Investoren geprägt, die für rund 60 % des Transaktionsvolumens verantwortlich zeichneten (2021: 76 %; Fünf-Jahres-Durchschnitt: 48 %). Auf den zweiten Rang kamen Käufer aus Frankreich mit einem Volumenanteil von 13 % und auf den dritten Rang Investoren aus Luxemburg (8 %). Hinsichtlich der Käufertypen zeichneten Offene Spezialfonds sowie sonstige Asset- und Fondsmanager zusammen für etwa 75 % des Transaktionsvolumens verantwortlich. Abgeschlagen auf den dritten Rang kamen Immobilien AGs/REITs mit Ankäufen für etwa 110 Mio. Euro, was etwa 5 % Volumenanteil entspricht. Damit war es ihr niedrigstes Ankaufsvolumen seit dem Jahr 2012. Im Jahr 2021 entfielen beispielsweise noch 1,6 Mrd. Euro bzw. rund 49 % des Volumens auf sie.

Abb. 2: Anzahl Transaktionen



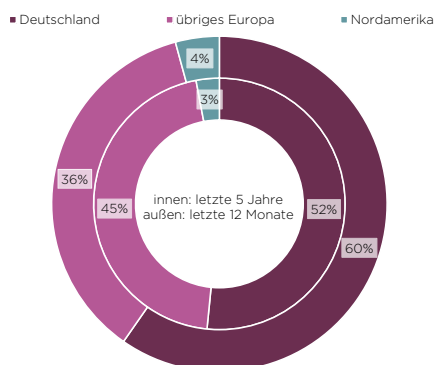
Quelle Savills

Ausblick 2023: Selektive Investoren und Value-add-Opportunitäten für Spezialisten

Wir gehen davon aus, dass die meisten Investoren auch im Jahr 2023 sehr selektiv agieren. Grundsätzlich ist der Appetit auf deutsche Gesundheitsimmobilien weiterhin gegeben, was sich auch in den bislang vergleichsweise moderat gestiegenen Spitzenrenditen widerspiegelt. So stieg die Spitzenrendite für Pflegeheime im Jahresverlauf 2022 um 20 Basispunkte von 3,9 % auf 4,1 % an. Weil die Transparenz bei den Renditen weiterhin gering ist und die Preiserwartungen von Käufern und Verkäufern nach wie vor auseinanderliegen, sind die 4,1 % Spitzenrendite als Mittelpunkt einer Spanne von 3,9 % bis 4,3 % zu interpretieren. Während das obere Ende die Gebote der Bieter widerspiegelt, entspricht das untere Ende den Renditeerwartungen der Eigentümer. Generell sind Produkte, die den Ankaufskriterien der risikoaversen Investoren entsprechen, rar. Wenn alle Parameter eines Objektes stimmen, akzeptieren manche Investoren Renditen, die nur leicht über dem Niveau vor Beginn der Zinswende liegen. In der Breite des Marktes ist die Zahlungsbereitschaft aber stärker zurückgegangen. Angesichts der Herausforderungen am Nutzermarkt dürfte im Jahr 2023 bei vielen Investoren das Asset-Management ihres Bestands in den Fokus rücken. Für Value-Add-Investoren dürften sich vermehrt Opportunitäten ergeben, etwa weil Finanzierungen von Eigentümern auslaufen oder manche Betreiber in finanzielle Schieflage geraten. Um Wertsteigerungspotenziale bei Pflegeheimen zu heben, ist jedoch ein umfassendes Know-how und idealerweise eine Kooperation mit einem expansionsfreudigen Betreiber erforderlich. Solche Strategien dürften daher vornehmlich für Spezialisten mit einer langjährigen Erfahrung in Frage kommen. Risikoaverse Investoren dürften im Jahr 2023 derweil noch stärker auf betreutes Wohnen und Arzthäuser setzen, um den gestiegenen Risiken im Pflegeheimsektor zu entgehen.

Laden Sie hier die Abbildungen und Rohdaten herunter 

Abb. 3: Anzahl der aktiven Käufer



Quelle Savills

Savills Team

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an

Max Eiting

Associate Director
OCM - Healthcare
+49 211 22 962 240
meiting@savills.de

Matti Schenk

Associate
Research
+49 30 726 165 128
mschenk@savills.de

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. Das Unternehmen wurde 1855 gegründet und blickt auf eine lange Geschichte mit überwältigendem Wachstum zurück. Savills setzt Trends statt ihnen zu folgen und verfügt heute über mehr als 700 Büros und Partner in Amerika, Europa, Afrika, dem asiatisch-pazifischen-Raum sowie dem Nahen Osten mit über 40.000 Beschäftigten. In Deutschland ist Savills mit mehr als 400 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten präsent.

Diese Publikation dient allein informativen Zwecken. Wir übernehmen keine Haftung für Verluste, Kosten oder sonstige Schäden, die aus der Verwendung der veröffentlichten Informationen resultieren. Die Informationen beruhen auf Quellen, die von uns als verlässlich eingestuft wurden, wir können jedoch nicht dafür garantieren, dass diese Informationen korrekt oder vollständig sind. Eine Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen davon bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung durch Savills.
© Savills Januar 2023

