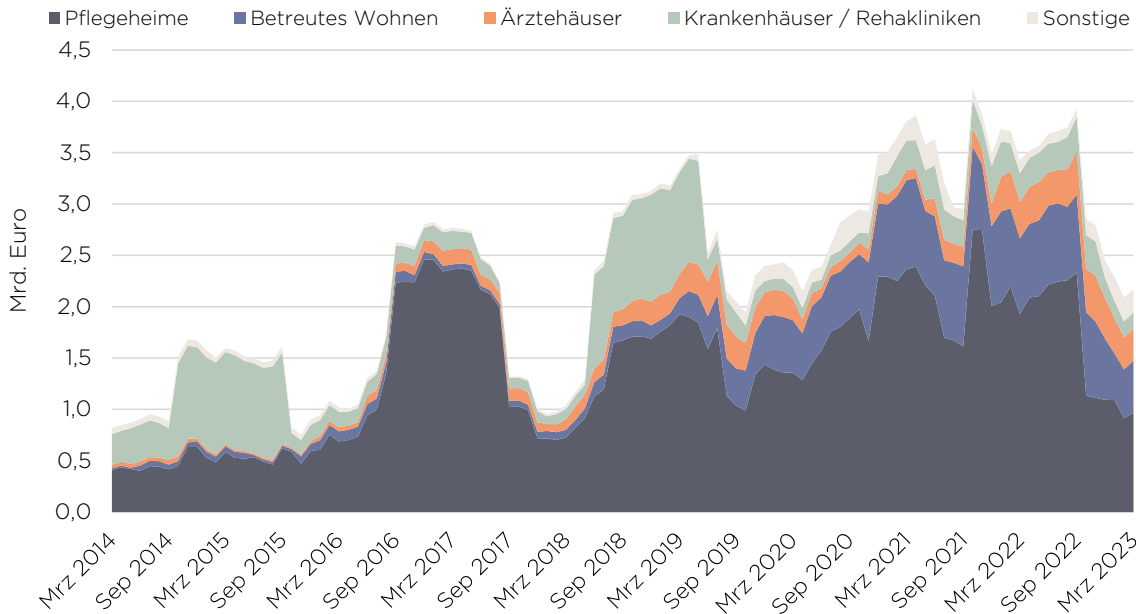


# Gesundheits- immobilienmarkt



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



Quelle Savills / \* nur Transaktionen mit mind. 50 Wohneinheiten

## AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN IM FOKUS



**4,6 %**

Die Spitzenrendite für Pflegeheime lag zum Ende des ersten Quartals bei 4,6 %. Damit ist die Rendite binnen zwölf Monaten um 70 Basispunkte gestiegen.



**266 Mio.**

In den letzten zwölf Monaten belief sich das Volumen von Sale-and-Leaseback-Transaktionen auf knapp 270 Mio. Euro. Dies entspricht 12 % des Gesamtvolumens. Vor einem Jahr lag der Anteil bei 3 %.



**30 %**

Projektentwickler waren in den letzten 12 Monaten mit einem Volumenanteil von 30 % die aktivste Verkäufergruppe. Auf Rang zwei folgen Betreiber mit einem Anteil von 22 %.

## Pflegeheime: Ein Fall für Spezialisten?

In Deutschland wurden im 1. Quartal des laufenden Jahres Gesundheitsimmobilien für 453 Mio. Euro gehandelt (Abb. 1). Damit lag das Transaktionsvolumen um 39 % unter dem durchschnittlichen Quartalsvolumen der vergangenen fünf Jahre.

### Bedeutungsgewinn von betreutem Wohnen und Ärztehäusern hält an

Pflegeheime waren mit einem Transaktionsvolumen von 185 Mio. Euro bzw. einem Volumenanteil von 41 % der umsatzstärkste Objekttyp. Auf dem zweiten Rang folgen Immobilien des betreuten Wohnens mit 111 Mio. Euro bzw. 25 % Volumenanteil. Auf dem dritten Rang folgen Ärztehäuser bzw. Medizinische Versorgungszentren mit einem Volumen von 62 Mio. Euro und einem Anteil von etwa 14 %. Wir erwarten, dass der schon im letzten Jahr zu beobachtende Bedeutungsgewinn des betreuten Wohnens und der Ärztehäuser anhält. Die geringere Abhängigkeit von Betreibern und die bessere Drittverwendungsfähigkeit von Ärztehäusern und Anlagen des betreuten Wohnens passen momentan besser zu den Risikoprofilen vieler Investoren. Wir beobachten für diese Objekttypen daher eine stabile Nachfrage und die Bereitschaft auch im aktuellen Marktumfeld Transaktionen zu tätigen. Das begrenzte Angebot stellt aber eine Herausforderung

bei der Platzierung größerer Volumina dar.

Generell steht für Investoren mit einer höheren Risikoaffinität mehr Produkt zur Verfügung als für solche mit einer geringen Risikoneigung. Die Preiserwartungen der Eigentümer und Investoren liegen nach wie vor weit auseinander, so dass der Preisanpassungsprozess noch nicht abgeschlossen ist.

### Portfolioanteil sinkt auf unter ein Drittel – Kaum Ankäufe von Projektentwicklungen

Der Investmentmarkt für Gesundheitsimmobilien stellte sich zuletzt zunehmend kleinteiliger dar. Im ersten Quartal entfielen auf Portfolios nur 32 % des Transaktionsvolumens, während es im Mittel der vergangenen fünf Jahre noch 59 % waren. Ebenfalls unterdurchschnittlich war im ersten Quartal der Anteil von Projektentwicklungskäufen. Auf sie entfielen lediglich 10 % des Volumens, nachdem es in den beiden Vorjahren jeweils noch 23 % waren.

### Spezialisten gewinnen Marktanteile bei Pflegeheimen

Mit einem Anteil von 68 % am Transaktionsvolumen waren offene Spezialfonds im 1. Quartal die mit Abstand aktivste Käufergruppe. Doch lediglich ein Drittel ihres Ankaufsvolumens entfiel auf

Pflegeheime. Zwar stellten sie auch bei Pflegeheimen mit einem Volumenanteil von ebenfalls 68 % das Gros der Käufer, doch in diesem Segment sind mittlerweile andere Akteure auf dem Vormarsch. So waren nicht-börsennotierte Immobiliengesellschaften mit einem Volumenanteil von 21 % viel bedeutsamer als im Fünf-Jahres-Mittel (3 %). Auch Projektentwickler haben mit einem Volumenanteil von 6 % an Bedeutung gewonnen (Fünf-Jahres-Mittel: 1 %). Zwar sollten die Ergebnisse eines Quartals nicht überinterpretiert werden, doch sie stehen symptomatisch für eine sukzessive Veränderung der Investorenlandschaft am Markt für Gesundheitsimmobilien. Vor allem die Herausforderungen auf Seiten der Pflegeheimbetreiber führen dazu, dass Produkte für Core-Investoren immer rarer werden. Der Markt für Pflegeheime entwickelt sich stattdessen immer mehr zu einem Spielfeld für Spezialisten. Die Suche nach möglichen Ersatz-Betreibern im Falle einer Insolvenz, die Anpassung von Objekten an neue Landesheimgesetze oder auch die Sanierung älterer Bestände erfordert ein umfangreiches Detailwissen sowie ausgeprägte Asset-Management-Kompetenzen. Dementsprechend dürften Value-Add-Strategien zunehmend prägend für den Pflegeheiminvestmentmarkt werden.

**Ausblick: Betreiberinsolvenzen bleiben das Damoklesschwert**

Blickt man auf die Prognosen zum Bedarf an altersgerechten Wohnformen und Pflegeeinrichtungen, so hat sich an der positiven Langfristprognose aus Investorensicht nichts geändert. Im Bereich der Pflege sind die

kurzfristigen Herausforderungen jedoch eher größer geworden. Höhere Löhne im Zuge des Tarifreuegesetzes, erheblich gestiegene Kosten für Energie und Verbrauchsgüter sowie erhöhte Pachtzahlungen aufgrund von Indexierungsklauseln führen zu massiven Kostensteigerungen bei den Betreibern. Gleichzeitig steigen beispielsweise die Investitionskostensätze nur langsam und nach Meinung vieler Marktbeobachter auch zu wenig. Das Ungleichgewicht aus Kosten und Einnahmen wird damit größer. Mehr noch: Fehlt Betreibern das Personal, können sie ihre Pflegeheime nicht voll auslasten und ihre Einnahmen sinken sogar. Selbst gestandene Betreiber stehen somit unter starkem finanziellem Druck. Das Damoklesschwert der Betreiberinsolvenz schwebt somit förmlich über dem Markt. Weil das Risiko ausbleibender Pachtzahlungen merklich gestiegen ist, sind viele Investoren sowohl beim Kauf von Projektentwicklungen als auch von Bestandsobjekten zurückhaltend. Dieses Kapital wird fehlen, um den notwendigen Ausbau der Bettenkapazitäten und die Ertüchtigung älterer Pflegeheime zu realisieren. Dadurch dürfte sich der Mangel an Pflegeplätzen weiter verfestigen.

**SAVILLS TEAM**  
Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an



**MAX EITING**

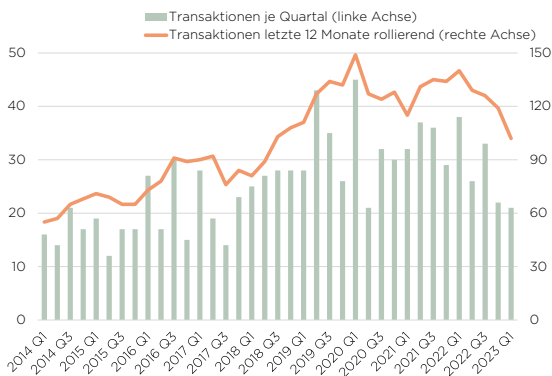
Associate Director  
Operational Capital  
Markets - Healthcare  
+49 211 22 962 240  
meiting@savills.de

**MATTI SCHENK**

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

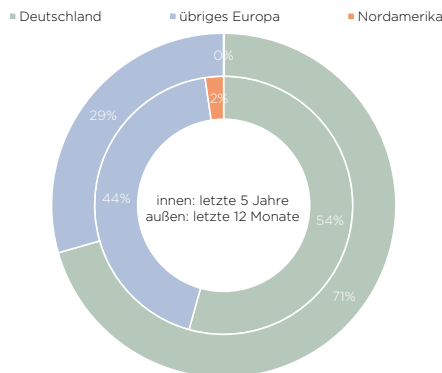
Laden Sie hier die Abbildungen und Rohdaten herunter

Abb. 2: Anzahl der Transaktionen\*



Quelle Savills

Abb. 3: Transaktionsvolumen nach Käuferherkunft



Quelle Savills

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 Partnerbüros 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 April 2023

