CUSHMAN & WAKEFIELD

PFLEGEIMMOBILIEN

VOM NISCHENPRODUKT ZUM LIEBLING INSTITUTIONELLER INVESTOREN

REPORT | 2021

PFLEGE IMMOBILIEN

INHALT

01 VORWORT ____ S. 04

02 PFLEGEIMMOBILIEN: MARKT & TREIBER ____ S. 06

1. LÄNGER SELBSTSTÄNDIG LEBEN ____ S. 08
2. INVESTMENTMARKT PFLEGEIMMOBILIEN ____ S. 14
3. EXPERTENMEINUNG: ZÄHLEN ESG-KRITERIEN BEI PFLEGEIMMOBILIEN? ____ S. 16
4. IM INTERVIEW ____ S. 20

03 STATIONÄR, AMBULANT ODER HYBRID: PFLEGEFORMEN IM WANDEL ____ S. 22

1. AMBULANT, STATIONÄR ODER DURCH ANGEHÖRIGE: WIE ENTWICKELN SICH PFLEGEMODELLE? ____ S. 24
2. BETREUTES WOHNEN: PFLEGE, DIE SKALIERBAR IST ____ S. 30
3. EXKURS: PREMIUMSEGMENT ____ S. 36
4. IM INTERVIEW ____ S. 38
5. INTENSIVPFLEGE ____ S. 42

04 DAS C&W-PFLEGEBAROMETER ____ S. 44

05 FAZIT & AUSBLICK ____ S. 48

06 KONTAKT ____ S. 52

VORWORT

Klatschen für die Pflegeberufe. Die Covid-19-Pandemie rückt Krankenhäuser, Pflegeheime und die Menschen, die in diesen Immobilien arbeiten und leben, noch einmal in den Fokus. Auch wenn politische Debatten um Gehälter in diesen Berufen älter sind als das Corona-Virus, geht es jetzt erneut um Fragen wie: Was ist gute Pflege wert? Wie muss der Betreuungsschlüssel aussehen? Und für uns auch: Was bedeutet diese Entwicklung für Immobilien?

COVID-19 hat nicht nur Deutschland, sondern die gesamte Welt verändert. Seit Anfang 2020 haben wir die wirtschaftlichen, aber auch die gesellschaftlichen Folgen der Pandemie zu spüren bekommen. Schnell war klar: Die Altersgruppen der über 65-Jährigen besitzen das höchste Mortalitätsrisiko. Bewohner von Pflegeheimen benötigen deshalb kollektiven Schutz. Mit diesem Report analysieren wir den Pflege-Sektor, betrachten aktuelle Marktdaten und analysieren die Branche auch mit Hilfe unseres neuen Pflegebarometers. Dabei werfen wir auch immer wieder einen Blick auf die Auswirkungen der Pandemie auf den Sektor.

Außerdem: Welche alternativen Pflege- und Wohnformen fördern Eigenständigkeit und Selbstbestimmung im Alter? Betreutes Wohnen oder Pflegewohngemeinschaften gewinnen an Beliebtheit und verzeichneten in den vergangenen Jahren steigende Marktanteile. Und auch in der Intensivpflege tut sich einiges. Erfahren Sie mehr über die ambulante Intensivpflege in den eigenen vier Wänden und die 24-Stunden-Betreuung in speziellen Intensivpflege-Einrichtungen.

Mit der Corona-Pandemie werden Gesundheitsimmobilien einmal mehr ein krisensicheres Investment für Investoren. Pflegeimmobilien sind Deutschlands Wachstumsmarkt Nummer eins und haben sich in den vergangenen Jahren vom Nischenprodukt zum Liebling vieler institutioneller Investoren entwickelt. Das Investitionsvolumen Q3 2021 in Höhe von 1,35 Milliarden Euro wurde lediglich durch den massiven Produktmangel limitiert. Im Jahr 2020 wurde die Spitzenrendite für Pflegeimmobilientransaktionen nochmals unterboten und erreichte die 4,0 Prozent-Marke. Wir erwarten, dass diese Ende des Jahres 2021 nochmals unterschritten wird.

> Pflegeimmobilien haben sich in den vergangenen Jahren vom Nischenprodukt zum Liebling vieler institutioneller Investoren entwickelt.

Lesen Sie mehr zur aufstrebenden Asset-Klasse in unserem Interview mit Valérie Bensiek und Felix von Braun. Valérie Bensiek, Head of Asset Management Germany des französischen Healthcare-Immobilien Investors Icade, ist für die Expansion im deutschen Markt zuständig und ordnet den hiesigen Markt aus Sicht eines internationalen Investors für uns ein. Felix von Braun, CEO der DPF AG, spricht mit uns über innovative Konzepte des Betreuten Wohnens im Premium-Segment. Zudem freuen wir uns, eine Experteneinschätzung des marktführenden Projektentwicklers Cureus zur Pflegeimmobilie der Zukunft mit Ihnen zu teilen.

Wir wünschen viel Spaß bei der Lektüre.

Jan-Bastian Knod
Partner, Head of Healthcare Advisory
Head of Residential Advisory
Capital Markets

PFLEGE IMMOBILIEN

02

PFLEGEIMMOBILIEN:

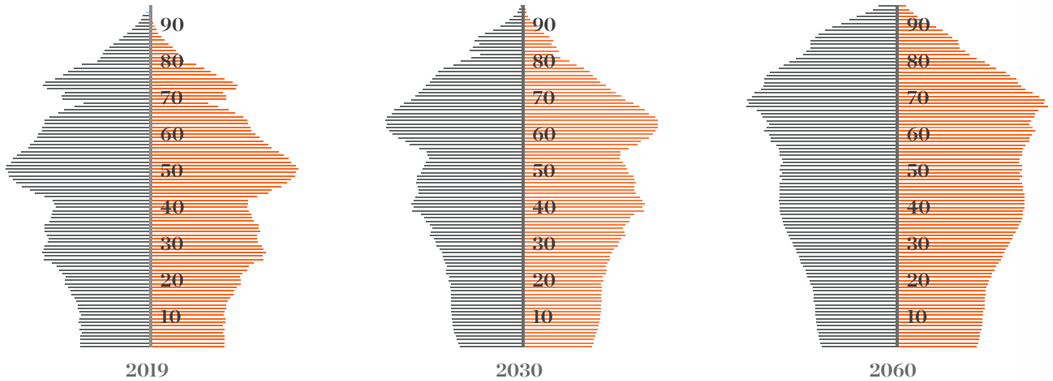
MARKT & TREIBER

MARKT & TREIBER

1. LÄNGER SELBSTSTÄNDIG LEBEN

Der Anteil der Generation 60+ wächst. Und mit ihm wächst auch die Nachfrage nach stationären Pflegeheimen und alternativen Pflegewohnformen in Deutschland. Bereits im Jahr 2019 zählten fast 30 Prozent der Bevölkerung zu den Ü60ern. Das entspricht circa 24,1 Millionen Bundesbürgern. Die geburtenstarken Jahrgänge der Jahre 1946 bis 1967 – die sogenannten Babyboomer – erreichen jedoch erst jetzt das Rentenalter und steigern dann in zehn bis fünfzehn Jahren noch einmal die Nachfrage nach Pflegeleistungen.

83,2 MIO. MENSCHEN

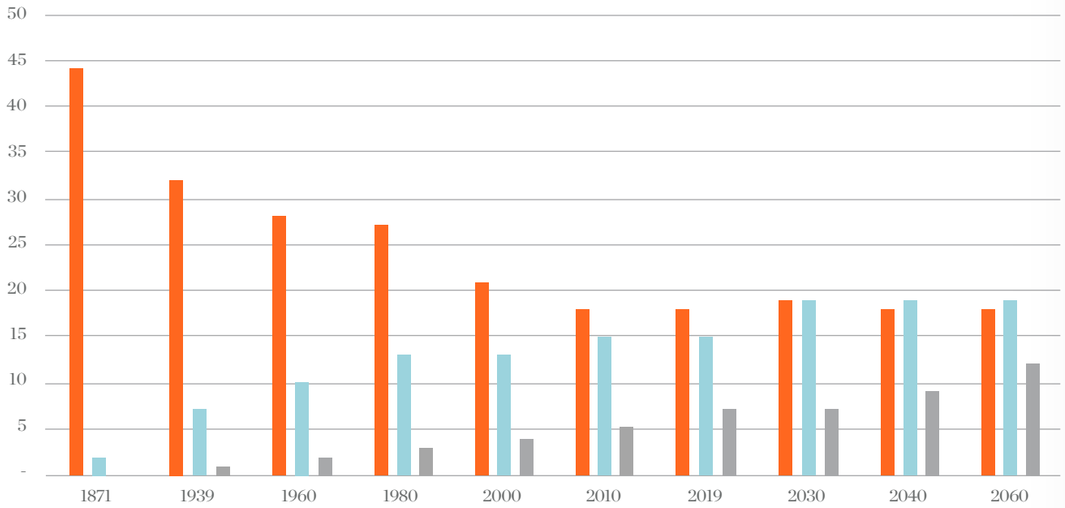


Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Cushman & Wakefield

DER DEMOGRAFISCHE WANDEL **WIRKT SICH DRASTISCH** AUF DAS RENTENSYSTEM AUS.

MARKT & TREIBER

Altersgruppen 1871 bis 2060



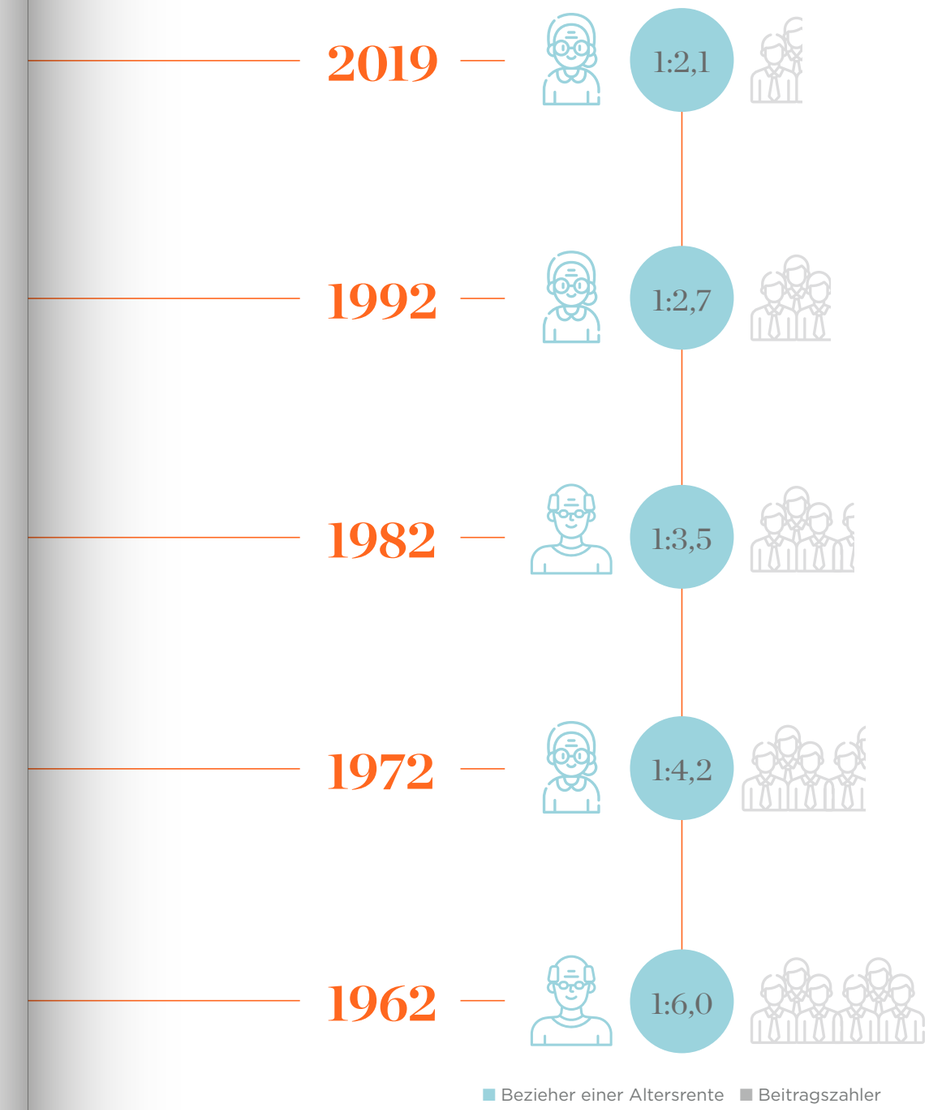
Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Cushman & Wakefield

Engpass bei der Altersrente

Der demografische Wandel wirkt sich drastisch auf das Rentensystem aus. Lag das Verhältnis der Beitragszahler zu Altersrentnern im Jahr 1960 noch bei einem Altersrentner je sechs Beitragszahlern, waren es 2019 lediglich noch 2,1 Beitragszahler je Altersrentner. Diese Entwicklung wird sich verstärken. Damit steht das Umlageverfahren zur Finanzierung unseres Sozialversicherungssystems auf schwachen Beinen. Um dem drohenden Engpass entgegenzuwirken, gilt seit Anfang 2018 ein Beitragssatz von 18,6 Prozent. Dennoch: Laut der Deutschen Rentenversicherung muss dieser Wert bis 2023 auf bis zu 19,3 Prozent steigen, um die Altersrente mittelfristig zu sichern.

Dieser demografische Wandel ist ein bundesweites Phänomen. Dennoch gibt es regionale Unterschiede. Vor allem in den neuen Bundesländern steht die Alterspyramide Kopf. Doch auch die alten Bundesländer werden in den kommenden Jahren nachziehen. Unterschiede ergeben sich auch zwischen ländlichen Regionen und großen Städten: Stark urbanisierte Regionen wie Hamburg oder München sind jünger als die ländlichen Regionen. Grund sind die höhere Lebensqualität und ein besseres Arbeits- und Ausbildungsangebot in den Städten und Zuzugsregionen. Diese Faktoren ziehen junge Menschen an. Weiterer Verjüngungseffekt: Die Migration. Migranten sind häufig jünger als die deutsche Durchschnittsbevölkerung.

Verhältnis Beitragszahler zu Altersrentnern der gesetzlichen Rentenversicherung (1962 bis 2019)



Quelle: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung, Cushman & Wakefield

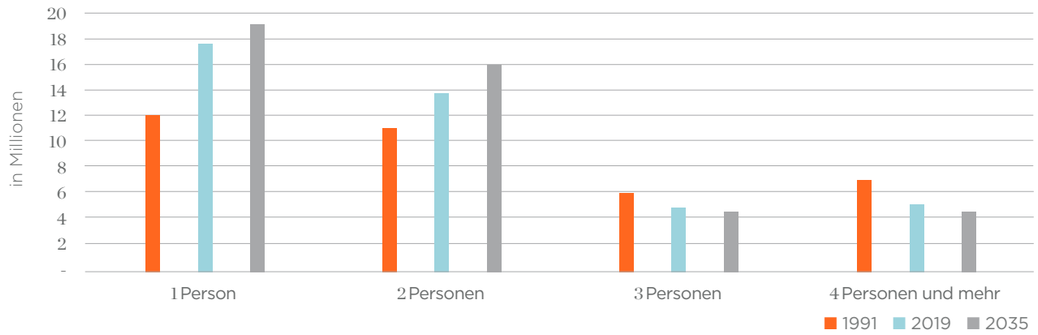
MARKT & TREIBER

Länger **selbstständig** leben

Die Angehörigen-Pflege nimmt weiter ab: Grund sind kleinere Haushalte, in denen nur eine Generation lebt. Hinzu kommt, dass Menschen heute für ihren Beruf häufiger von der Herkunftsregion wegziehen. Ältere Menschen sind in den letzten Jahren ihres Lebens dann alleine.

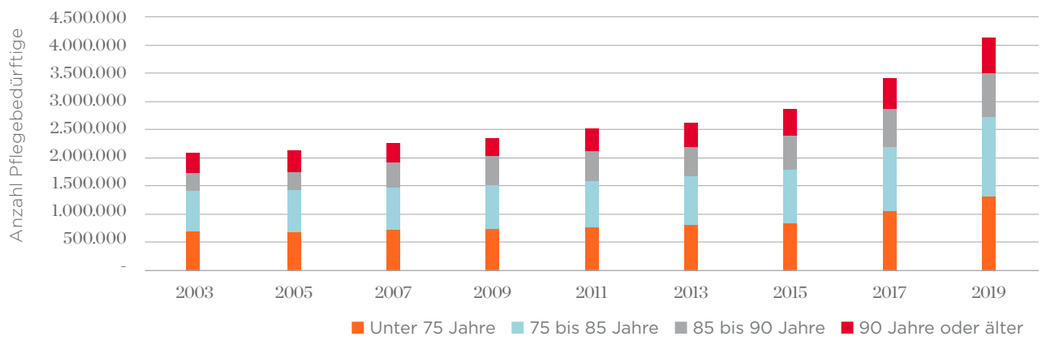
Die gestiegene Lebenserwartung sorgt dafür, dass der Anteil der über 65-Jährigen zunimmt. Und somit auch der Anteil der Pflegebedürftigen. Zwischen 2003 und 2019 stieg dieser Wert um ganze 99 Prozent. Doch auch in jüngeren Bevölkerungsgruppen wächst die Zahl: bei den unter 75-Jährigen zwischen 2003 und 2019 um mehr als 71 Prozent auf knapp 1,32 Millionen.

1991 bis 2035
Entwicklung Haushaltsgröße und -anzahl



Quelle: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung, Cushman & Wakefield

2003 bis 2019
Entwicklung Pflegebedürftiger



Quelle: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung, Cushman & Wakefield

DIE ZAHL DER EIN- UND ZWEI-PERSONEN-HAUSHALTE **NIMMT BIS 2035 DRASTISCH ZU.** DIE PFLEGE DURCH ANGEHÖRIGE WIRD DADURCH ERSCHWERT.

MARKT & TREIBER

2. INVESTMENTMARKT PFLEGEIMMOBILIEN

Pflegeimmobilien haben sich in den letzten Jahren von einem Nischenprodukt hin zu einer äußerst nachgefragten Asset-Klasse entwickelt. Dominierten vor einigen Jahren Spezialinvestoren den Markt, haben sich nun auch institutionelle Investoren etabliert. Sie streben nach Sicherheit, Stabilität und Planbarkeit besonders in einem durch Corona unsicheren Umfeld – ein Bedürfnis, das durch die langfristig wertgesicherten Mietverträge der Pflegeimmobilien gestillt werden kann.

So lag das Transaktionsvolumen für Pflegeimmobilien im Jahr 2020 bei einem Rekordwert von circa 3,16 Milliarden Euro, was lediglich durch den Mangel an Produkt am Markt limitiert wurde. Dieser Wert war nicht nur der höchste der letzten zehn Jahre, sondern auch ein Anstieg um 88 Prozent im Vergleich zu 2019. Dieses überaus hohe Transaktionsvolumen ist auf den gestiegenen Anteil von Portfoliotransaktionen – 78 Prozent in 2020 – zurückzuführen. In den ersten drei Quartalen 2021 erreichte das Pflegetransaktionsvolumen rund 1,35 Mrd. Euro. Spitzenrenditen sind seit 2010 um 48 Prozent gesunken und lagen im dritten Quartal 2021 bei 4,0 Prozent.

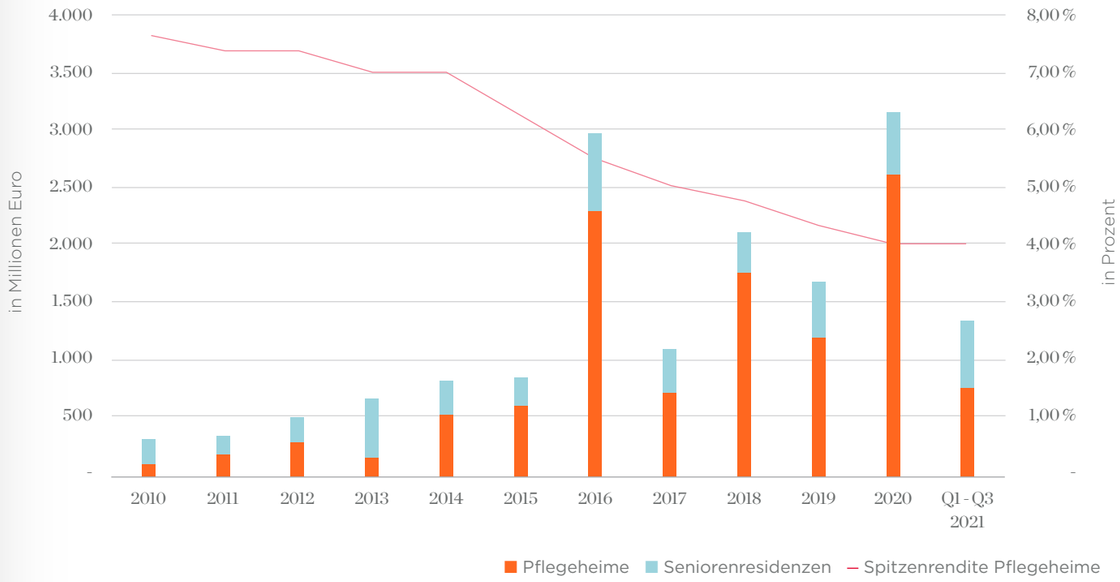
Bestandsimmobilien in guten Lagen, auch wenn Sie einen Instandhaltungsstau mitbringen, sind äußerst attraktiv für Investoren. Auch Projektentwicklungen und Forward Deals sind für Investoren mit einem Projektierungshorizont von bis zu 36 Monaten von sehr großem Interesse. Klassische Core-Investoren erwarben in den vergangenen Jahren Projektentwicklungen mit Projektierungshorizonten von bis zu 36 Monaten. Doch wo lohnt sich ein Investment? Je nach Standort und Träger schwankt die Auslastung. Auch sozio-demografischen Daten beeinflussen die Nachfrage. So sind Teile der neuen Bundesländer, Nordrhein-Westfalens oder Baden-Württembergs überdurchschnittlich stark ausgelastet.

Aber auch die Reputation und Marktdurchdringung der Träger sind entscheidend: Insbesondere regionale, private Träger tun sich schwer im Gegensatz zu den freigemeinnützigen, öffentlich-rechtlichen Betreibern – sie haben eine deutlich höhere Auslastung. Synergie- und Kopplungseffekte mit anderen Einrichtungen im Gesundheitssegment, beispielsweise Krankenhäuser oder Dienste in der ambulanten medizinischen Versorgung, binden Pflegebedürftige teils früh an einen öffentlich-rechtlichen Betreiber.

> Projektentwicklungen und Forward Deals sind für Investoren sehr attraktiv. Und das selbst mit einem Projektierungshorizont von bis zu 36 Monaten.

Der Betreibermarkt in Deutschland hat sich in den letzten Jahren zwar konsolidiert, dennoch ist er weiterhin sehr kleinteilig. Treiber dieses dynamischen Marktes sind insbesondere privates Kapital aus dem In- und Ausland sowie expandierende große Betreiberketten. Auch wenn freigemeinnützige Träger 2019 mit einem Marktanteil von 54 Prozent dominierten, verzeichneten die privaten Träger in den vergangen 10 Jahren ein weitaus dynamischeres Wachstum.

2003 bis Q3 2021
Transaktionsvolumen und Spitzenrendite Pflegeimmobilien in Deutschland



MARKT & TREIBER

3. EXPERTENMEINUNG: ZÄHLEN ESG-KRITERIEN BEI PFLEGEIMMOBILIEN?

Expertenmeinung

Immer mehr institutionelle Immobilien-Investoren streben nach nachhaltigen und effizienten Objekten – insbesondere im Hinblick auf ESG-Konformität. Erfahren Sie von Christian Möhrke, Chief Operating Officer der Cureus GmbH, wie die Pflegeimmobilie der Zukunft aus baulicher Perspektive aussieht und welchen Beitrag zu dieser Entwicklung Cureus leistet.

Die unverzichtbare Basis für den Aufbau nachhaltiger Pflegeheimkapazitäten ist und bleibt die Wirtschaftlichkeit der Immobilien. Dies gilt bereits bei Planung und Herstellung: Der Neubau einer Pflegeimmobilie muss sich rechnen, sonst wird die benötigte Zahl an Einrichtungen nicht realisiert. Zugleich entfaltet dieser grundlegende ökonomische Aspekt unmittelbare Wirkung auf die Kalkulation der Betreiber, die im Falle höherer Baukosten höhere Pachten stemmen müssen. Im schlechtesten Fall wird folglich entweder zu wenig gebaut – oder es entstehen deshalb keine nachhaltig bedarfsdeckenden Pflegeplätze, weil Betreiber nicht wirtschaftlich arbeiten können. Ohne ökonomische Effizienz ist somit keine echte Nachhaltigkeit zu erzielen.

Der Cureus-Ansatz der Systempflegeimmobilie liefert eine Antwort auf diese Herausforderung. Der Name bezieht sich nicht etwa auf eine modulare und uniforme Bauweise, sondern auf die umfassende Standardisierung der Gebäudestrukturen und der immobilienwirtschaftlichen Prozesse im Hintergrund. Es entstehen technisch ausgereifte Immobilien, die sich äußerlich individuell an ihr Umfeld anpassen und die konsequent auf die Betreiberanforderungen hin optimiert sind. Sie bilden das Fundament für eine ökologisch und sozial nachhaltige Pflegeplatzversorgung im ganzen Land. So entsteht ein langfristig kosteneffizientes und ESG-konformes Angebot, das schnelle Fertigstellungszeiten und große Projektkapazitäten vereint. Entscheidende Bausteine dazu sind die permanente Analyse und Verbesserung des Systems – bis hin zur genauen Optimierung der Laufwege des Pflegepersonals – sowie der KfW-40-Standard und die Konformität mit den regulatorischen Anforderungen aller Bundesländer.

Charakteristisch für das Cureus-Prinzip ist der kritische Blick auf all jene Bereiche, in denen wirksame Verbesserungen am effektivsten realisierbar sind. Denn gerade hinsichtlich der Perfektionierung beim Klimaschutz bringen Detailverbesserungen ab einem gewissen Niveau nur noch geringe Effizienzgewinne, obwohl sie signifikante Steigerungen bei den Baukosten verursachen. Auch im Sinne der sozialen Nachhaltigkeit, für die der Preis und die Wohn- und Servicequalität im Vordergrund stehen sollten, liefert ein perfekt aufeinander abgestimmtes System sicherlich das bessere Gesamtergebnis als ein kompromisslos auf die Ökologie hin optimiertes Spezialprodukt. Die Systempflegeimmobilie steht für Nachhaltigkeit mit Augenmaß und nicht um jeden Preis.

Zur **Person**

Christian Möhrke ist Chief Operating Officer (COO) der Cureus GmbH und für das operative Geschäft verantwortlich. Er hat 20 Jahre Berufs- und Führungserfahrung in Unternehmen im In- und Ausland, davon 15 Jahre in den Bereichen Projektentwicklung, Bau und Immobilienverwaltung.

Zum **Unternehmen**

Die Cureus GmbH hat ihren operativen Hauptsitz in Hamburg und ist mit mehr als 15 Jahren Erfahrung und einem Team von rund 120 Mitarbeitenden ein führender Bestandshalter von Pflegeimmobilien in Deutschland, der sein Portfolio selbst entwickelt und betreut. Mit der Systempflegeimmobilie hat Cureus einen neuen Standard für Immobilien der vollstationären Pflege und des Service-Wohnens entwickelt, der sich als skalierbare Lösung standortunabhängig umsetzen lässt. Ausgerichtet an den geltenden Anforderungen des Gesetzgebers sowie den Bedürfnissen von Betreibern und Bewohnern etabliert Cureus durch ihre Pflegeimmobilien mit System neue, einheitliche Maßstäbe für Qualität. Damit bietet Cureus ein hocheffizientes Produkt, das in der Pflege höhere Wirtschaftlichkeit zu geringeren Kostenstrukturen mit verbesserter Wohn- und Servicequalität vereint. www.cureus.de

> „Charakteristisch für das Cureus-Prinzip ist **der kritische Blick** auf all jene Bereiche, in denen wirksame Verbesserungen am effektivsten realisierbar sind.

MARKT & TREIBER

Marktanteil freigemeinnützige Träger

2009 **–14 %** 2019

Marktanteil öffentliche Träger

2009 **–7 %** 2019

Marktanteil private Träger

2009 **+14 %** 2019

Die Privatisierung des Betreibermarktes in Deutschland ist in vollem Gange.

In den vergangen Jahren wurde die Konsolidierung des Marktes von einer Vielzahl an Übernahmen durch Finanzinvestoren und private Betreibergesellschaften aus dem Ausland bestimmt. Die Jahre 2017 und 2018 waren geprägt von Unternehmensübernahmen durch ausländische Akteure, zumeist aus dem Private Equity-Bereich. Privatwirtschaftliche Unternehmen sehen in der Kleinteiligkeit des Betreibermarktes ihre Chance. Denn insbesondere regional operierende, mittelgroße Unternehmen können für sie aussichtsreiche Investitionsziele sein. Der Aufbau einer profitablen Plattform beziehungsweise Betreiberkette ist somit in Deutschland attraktiv.

Transaktionen

2019 übernahm unter anderem das italienische Gesundheitsunternehmen KOS den Pflegeheimbetreiber Charleston Gruppe von EQT Infrastructure. Die Charleston Gruppe betreibt 47 Senioren- und Pflegezentren mit über 4.000 Pflegeplätzen sowie sieben ambulante Pflegedienste und vier teilstationäre Tagespflegeeinrichtungen. Auch im Corona-Jahr 2020 gab es eine Vielzahl von Übernahmen im Bereich der stationären Pflege, Betreutem Wohnen und ambulanten Pflegediensten. Anfang 2020 übernahm die Alloheim-Gruppe die Mohring Gruppe und die Vital Wohnen Gruppe mit insgesamt 16 stationären Pflegeeinrichtungen und circa 1.200 Betten sowie Angeboten in den Bereichen Betreutes Wohnen, ambulante Pflege und Tagesspflege. Zudem erwarb Korian die Qualivita Ag mit 13 Pflegeheimen und 800 Betten. Durch die Übernahme der Deutsche Pflege und Wohnen gehört Argentum seit 2020 zu den Top 30-Betreibern.

MARKT & TREIBER

4. IM INTERVIEW

Valérie Bensiek

Asset Management Germany bei Icade, ein Immobilieninvestment-Unternehmen mit Fokus auf Healthcare-Portfolios. Über den deutschen Pflegeimmobilien-Markt aus der Sicht eines internationalen Investors.

Was macht den deutschen Pflegemarkt für Sie als Pflege-Investor so attraktiv?
Allen voran die Größe des Marktes: Deutschland ist, gemessen am Transaktionsvolumen, der größte Markt für Gesundheitsimmobilien in Europa. Aus der demografischen Entwicklung und den zur Verfügung stehenden Pflegeplätzen ergibt sich außerdem eine Lücke, die gefüllt werden muss. Aus diesen beiden Aspekten folgt ganz automatisch viel Potenzial für uns.

Auch weil der Markt noch jung ist?
Genau. Der deutsche Markt hat sich erst relativ spät für institutionelle Investoren geöffnet. Vor zehn Jahren gab es kaum große Transaktionen. In den letzten fünf Jahren haben sich Verkäufer und Käufer stark professionalisiert. Das zeigt sich auch im Transaktionsvolumen, an der steigenden Zahl der Portfolio-Transaktionen und am Anteil ausländischer Investoren. Letzter Punkt ist für uns wichtig: Deutschland ist ein Markt, der es mittlerweile gewohnt ist, mit ausländischem Kapital zu arbeiten. Insbesondere die französischsprachigen Investoren haben sich hier etabliert und genießen einen guten Ruf.

Schätzen ausländische Investoren auch die Stabilität der Branche?
Sehr. Das System der Pflege ist professionell und zuverlässig durch die Pflegeversicherung und staatliche Hilfe finanziert. Aus Investorensicht außerdem interessant: In Deutschland generieren Pflegeimmobilien langfristige, stabile Erträge, da Mietverträge traditionell sehr lange laufen. Hinzu kommt, dass sich auch der Betreibermarkt professionalisiert hat und die Konsolidierung weiter voranschreitet. Viele Betreiber erkennen, dass Partnerschaften mit Immobilien-Investoren eine attraktive Möglichkeit sind, sich auf ihr Kerngeschäft, die Pflege, zu konzentrieren – eine klassische Win-Win-Situation.

Was ist die größte Herausforderung beim Aufbau eines Immobilienbestands in dieser Asset-Klasse in Deutschland?
Eine der größten Herausforderungen aktuell ist es, die geeigneten Investmentopportunitäten auf dem Markt zu finden. Das gilt sowohl für die Qualität der Immobilien – wir können selbst keine Entwicklungsrisiken eingehen – als auch für das Preisniveau. Die Renditen sind im letzten Jahr stark gesunken. Die vorher bereits begonnene Abwärtsbewegung wurde durch die Corona-Krise beschleunigt. Viele neue Akteure drängen auf der Suche nach sicheren Investments auf den Markt für Pflegeimmobilien. Die Konkurrenz ist insgesamt angestiegen. Es ist außerdem schwer, Portfolios zu finden, die eine gewisse Größe aufweisen. Viele Transaktionen, die wir angeboten bekommen, betreffen einzelne Immobilien.

Woran hapert es in Sachen Qualität?
Da spielen die Anforderungen der Landesheimbauverordnungen in den unterschiedlichen Bundesländern eine Rolle. Einige Pflegeheime müssen erst noch auf den neuesten Stand gebracht werden, was Einzelzimmerquoten oder Zimmergrößen angeht. Und auch die Lokalisierung zählt: In einigen Regionen wird es zunehmend schwer, qualifiziertes Personal zu finden.

Wie unterscheiden sich Marktumfeld und Betreibermarkt im europäischen Vergleich?
Zum einen punktet der deutsche Markt natürlich mit Größe. Was das Marktumfeld angeht: Das föderale System bringt eine gewisse Komplexität mit sich – ein wesentlicher Unterschied zu anderen Ländern, der auch Herausforderungen birgt. Beispielsweise durch unterschiedliche Anforderungen an Bau und Beschaffenheit von Pflegeheimen. Diese Besonderheiten machen es fast unmöglich, diesen Markt aus der Ferne zu bearbeiten. Die lokale Präsenz ist enorm entscheidend.

Schreckt das ausländische Investoren ab?
Nein, gar nicht. Der Markt ist sehr international, mit vielen, hochprofessionellen Akteuren: Asset Manager, börsennotierte Investoren, Private Equity-Fonds. Bei einem Großteil der Transaktionen kommt das Kapital zudem aus dem Ausland. Das ist in anderen europäischen Ländern nicht immer der Fall.

Was prägt den Markt auf der Betreiberseite?
Im Unterschied zu anderen europäischen Ländern gibt es in Deutschland mehr private Anbieter. Ein Zeichen für eine Konsolidierung und ein attraktives Merkmal für uns als Investoren. Interessant ist auch, dass in den deutschen Top 5 gleich zwei französische Betreiber gelistet sind – Korian und Orpea.

Was sind für eine Investmentopportunität die kritischsten immobilien-, standort- und betreiberspezifischen Aspekte?
An erster Stelle steht für uns immer der partnerschaftliche Ansatz. Der Betreiber, seine Strategie und die Marktpräsenz spielen eine entscheidende Rolle bei der Bewertung von Investmentopportunitäten. Was den Standort angeht, ist die Nachfrage im Einzugsgebiet entscheidend – die Konkurrenzsituation und die Kaufkraft. Wichtig ist auch die Lebensqualität der Bewohner. Eine Innenstadt-Lage ist nicht immer von Vorteil: Kaufpreise für Immobilien sind dort überproportional hoch, ohne dass die Lage einen Vorteil für die Bewohner bietet. Teilweise sogar einen Nachteil, zum Beispiel durch eine hohe Lärmbelastung. Eine zu ländliche Gegend ohne gute Anbindung kann sich jedoch ebenfalls negativ auswirken, sei es durch weniger Besuch und Abwechslung für noch mobile Bewohner etc.

Wie haben Sie das Corona-Jahr 2020 wahrgenommen und was sind die Chancen und Herausforderungen des Jahres 2021?
2020 war für alle ein Jahr der Umbrüche und Unsicherheiten. Dank der Professionalität und Zuverlässigkeit unserer Betreiber fällt unsere Bilanz jedoch nicht negativ aus. Das Jahr hat gezeigt, wie wichtig gute Beziehungen zwischen Investoren und Betreibern sind. Und allen Einschränkungen zum Trotz war 2020 ein sehr produktives Jahr: Wir haben weitere Investments getätigt durch unsere Partnerschaft mit Orpea und unsere lokale Präsenz in Deutschland aufgebaut. Das macht uns zuversichtlich, dass wir auch 2021 erfolgreich sein werden.

Wo liegen die Hürden?
Die skizzierten Herausforderungen beim Aufbau unseres Portfolios werden sich weiterhin verschärfen: Der Druck auf die Preise und die Konkurrenz dürften nicht nachlassen. Wir sind zuversichtlich:

> Icade hat mehr zu bieten als „nur“ Kapital: einen langfristigen Horizont für Betreiber, Unterstützung beim Wachstum und einen klaren Fokus auf ESG-Themen.

In Frankreich gehört Icade bereits zu den führenden Investoren in Gesundheitsimmobilien. Haben Sie vor, Ihre Marktpräsenz in Deutschland weiter auszubauen?
Ja, Deutschland ist einer unserer wichtigsten Zielmärkte für Investitionen. Unser neuer Wachstumsplan sieht vor, dass wir im Zeitraum 2021 bis 2025 drei Milliarden Euro in Europa investieren. Das sind 600 Millionen Euro im Jahr, davon ein signifikanter Teil (ca. 60%) außerhalb Frankreichs. In Deutschland möchten wir unser Portfolio weiter ausbauen und mit unseren bestehenden Partnern wachsen. Aber auch die Zusammenarbeit mit neuen Partnern - Betreibern und Entwicklern - wollen wir vorantreiben. Gleichzeitig prüfen wir aufkommende Investmentopportunitäten, off-market oder im Rahmen strukturierter Ankaufsprozesse. Unser lokales Team möchten wir weiter ausbauen und unter anderem durch technische Profile ergänzen, die uns bei Renovierungen und sonstigen CAPEX-Maßnahmen sowie Investitionen in verbesserte Nachhaltigkeit unterstützen, mit dem Ziel, Gebäude-Zertifizierungen zu erreichen (nach DBNG, Bream, LEED etc.). Obwohl wir in Deutschland bisher ausschließlich in Pflegeheime investieren, sind wir in diesem Jahr auch für einer anderen Nische des Gesundheitsmarkt offen: Kliniken für Akutversorgung, Psychiatrie und Rehabilitation.

03

STATIONÄR, AMBULANT ODER HYBRID:

PFLEGE FORMEN IM WANDEL

PFLEGEFORMEN IM WANDEL

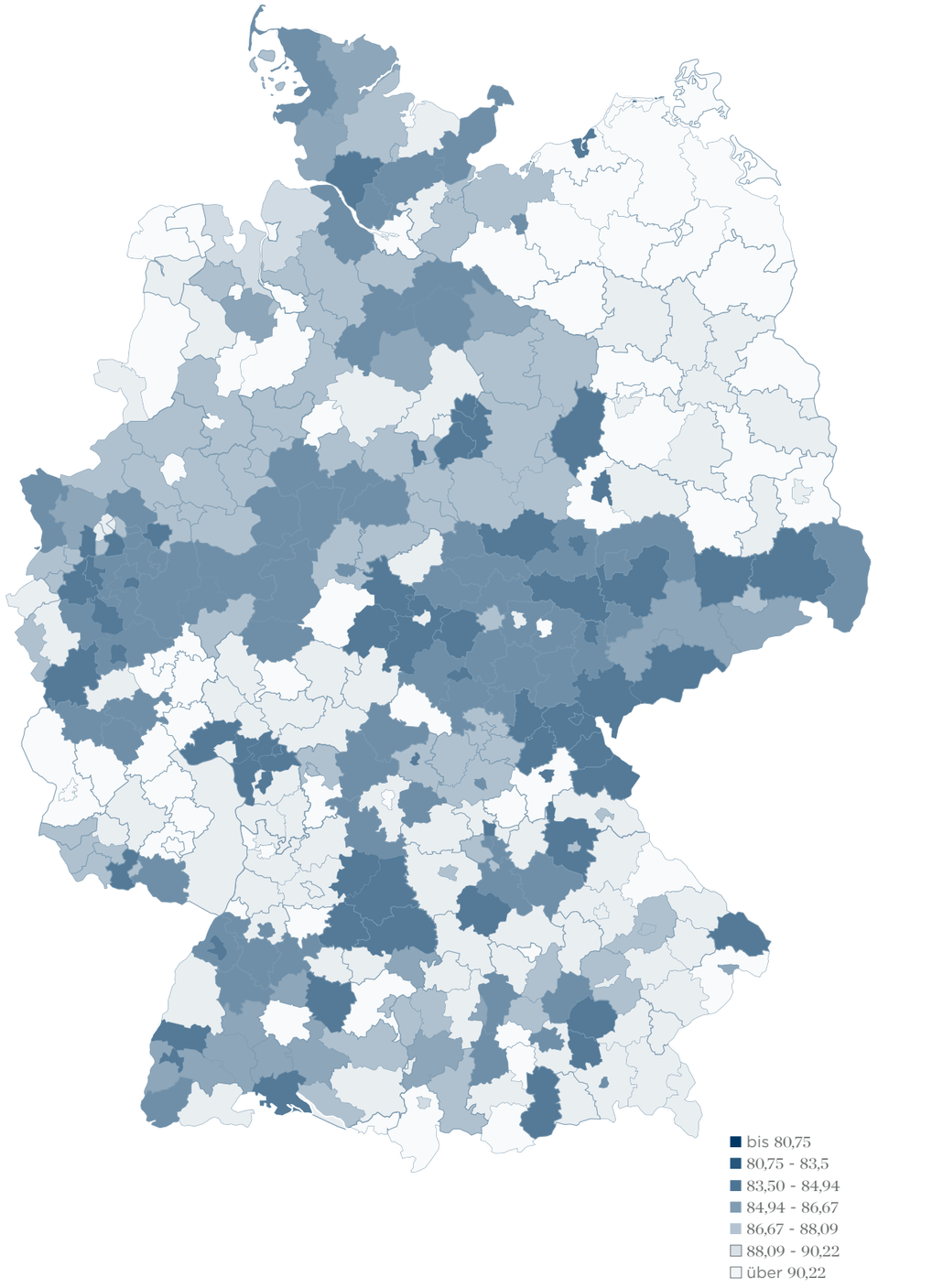
1. AMBULANT, STATIONÄR ODER DURCH ANGEHÖRIGE: WIE ENTWICKELN SICH PFLEGEMODELLE?

Gibt es mancherorts bereits jetzt lange Wartelisten für einen vollstationären Pflegeplatz, wird die Schlange in Zukunft noch länger. Eine veränderte Rechtslage in vielen Bundesländern verschärft den Engpass: Weil Heimbewohner ein Recht auf Privatsphäre und einen persönlichen Rückzugort haben, gibt es in vielen Bundesländern eine verpflichtende Einzelzimmerquote. Beispielsweise darf in Nordrhein-Westfalen die Einzelzimmerquote seit dem 1. August 2018 die 80-Prozent-Marke bei Bestandsgebäuden nicht unterschreiten. Bei Neubauten liegt sie sogar bei 100 Prozent. In Baden-Württemberg gilt grundsätzlich eine 100-prozentige Einzelzimmerquote. Nur auf ausdrücklichen Wunsch der Bewohner dürfen Doppelzimmer angeboten werden. Um den resultierenden Nachfrageüberhang zu regulieren, gibt es eine Ausnahme: Zimmer für die Kurzzeitpflege mit über 22 Quadratmetern.

2003 bis 2019
Entwicklung Pflegebedürftiger nach Pflegeart

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Cushman & Wakefield

Auslastung stationärer Pflegeheime (in %) 2020



Quelle: Riwis, Cushman & Wakefield

PFLEGEFORMEN IM WANDEL

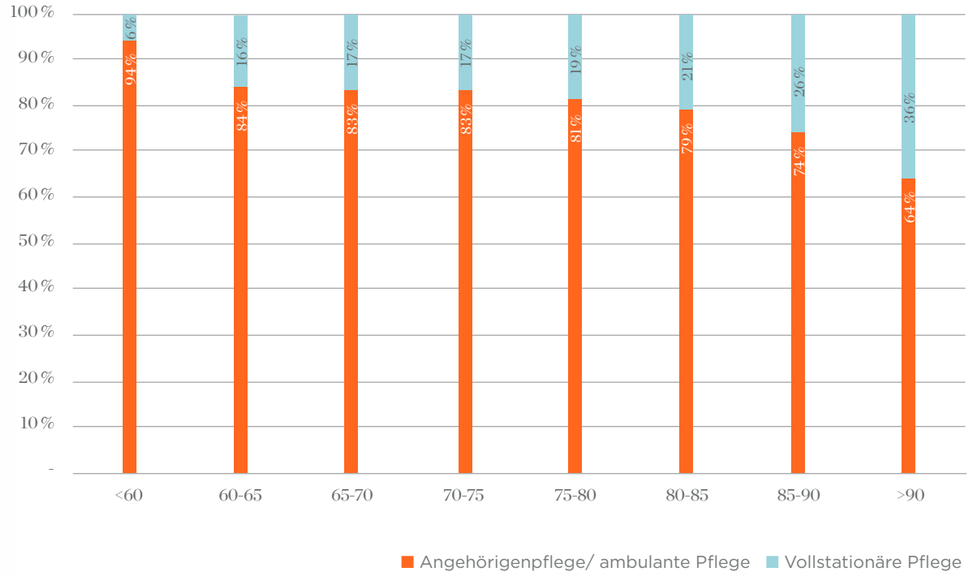
Um Menschen dennoch möglichst gute Pflegebedingungen im Alter zu bieten, hat die Politik mit den Pflegestärkungsgesetzen eine bessere finanzielle Unterstützung für den Bereich zugesichert – auch für die Betreuung durch ambulante Pflegdienste in den eigenen vier Wänden.

So ist die ambulante Betreuung bereits zwischen 2013 und 2019 um 60 Prozent gestiegen. In der stationären Pflege ging die Zahl um lediglich 7 Prozent hoch. Dauerhaft überholt hat die ambulante Versorgung den stationären Aufenthalt seit 2017. Im Jahr 2019 gab es in Deutschland über 980.000 ambulant gepflegte und nur knapp 820.000 stationär gepflegte Menschen.

Trotz dieser Entwicklung: Die Zahl der stationären Pflegeeinrichtungen ist im genannten Zeitraum um 18 Prozent gestiegen, die der ambulanten Pflegedienste jedoch lediglich um 15 Prozent. Professionelle ambulante Pflege kombiniert mit einer teilstationären Betreuung und altersgerechtem Wohnen ist also gefragt wie nie zuvor. Eine echte Chance für Investoren.

Ambulante Pflege mit teilstationärer Betreuung und altersgerechtem Wohnen ist gefragt wie nie zuvor. Eine echte Chance für Investoren.

Pflegebedürftige nach Art der Versorgung 2019



Quelle: Riwis, Cushman & Wakefield

54 %
Angehörigenpflege

25 %
Ambulante Pflege

21 %
Vollstationäre Pflege

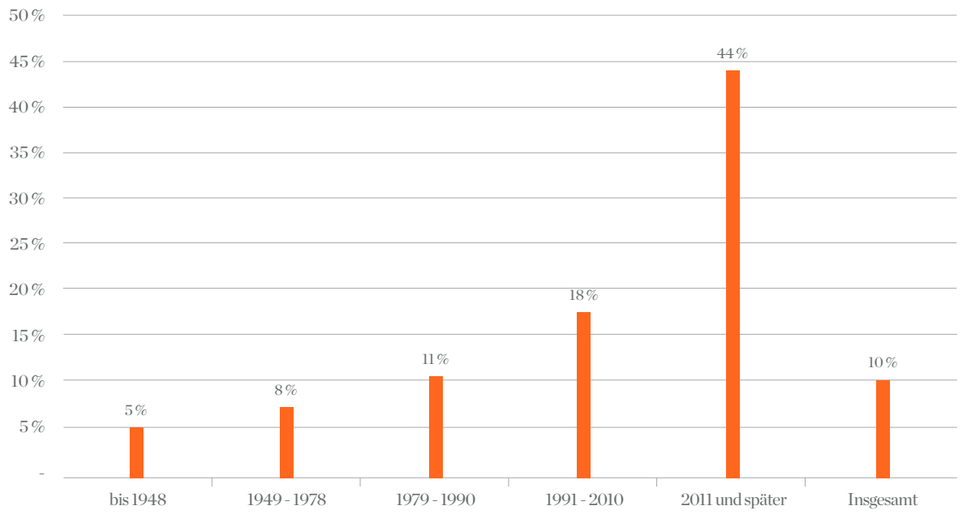
Ambulante Pflegedienste bieten älteren Menschen eine Alternative zum Pflegeheim – häufig mit einer höheren Selbstständigkeit. Eine Hürde ist oftmals die Ausstattung der eigenen vier Wände, die es den Pflegebedürftigen nicht ermöglicht, auch bei eingeschränkter Mobilität ein selbstständiges Leben zu führen. Lediglich 15 Prozent aller Wohnungen von Menschen ab 65 Jahren verfügen laut statistischem Bundesamt über einen barrierefreien Zugang – insgesamt sogar nur 10 Prozent aller Wohnungen in Deutschland. Doch hier tut sich einiges: Verfügen nur etwa 5 Prozent der vor 1948 errichteten Gebäude über einen barrierefreien Zugang, waren das bei den im Jahr 2011 oder später gebauten Objekten bereits 44 Prozent.

PFLEGEFORMEN IM WANDEL

Ein Blick in die Wohnungen hinein zeigt noch deutlichere Defizite: Nur zwei Prozent aller Wohnungen in Deutschland waren 2018 auch in den Innenräumen barrierearm gebaut. Jedoch gilt: Je neuer die Wohnung, desto höher die Quote. Nur ein Prozent aller Wohnungen, die bis 1948 errichtet wurden, sind barrierefrei, ganze 18 Prozent der 2011 oder später errichtet Wohnungen sind es. Die Lücke zwischen Angebot und Bedarf ist weiterhin riesig: Laut statistischem Bundesamt waren im Jahr 2018 lediglich zwei Prozent aller Wohnungen in Deutschland barrierearm – das sind etwa 740.000 Wohnungen. Laut KfW Research mangelt es bis 2035 an circa zwei Millionen weiteren altersgerechten Wohnungen.

> Investitionen in dieses Segment sind dann eine gesellschaftlich sinnvolle und gleichermaßen ertragreiche Strategie.

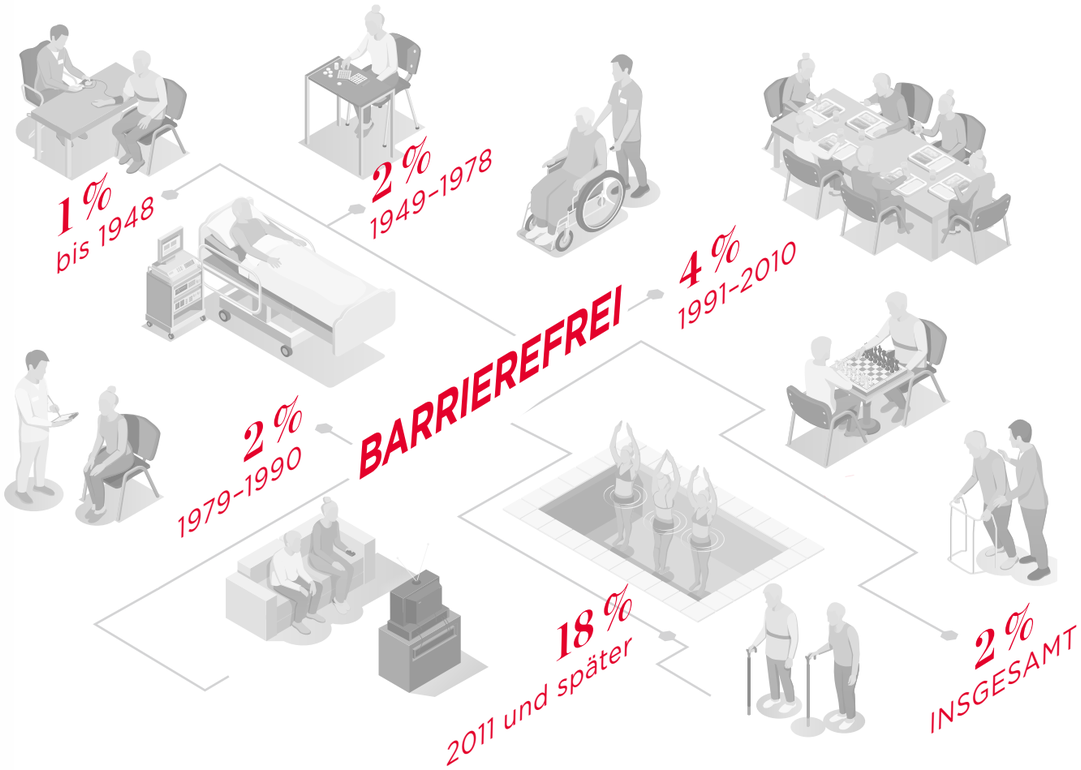
1991 bis 2035
Wohnungen mit barrierefreiem Zugang nach Baujahr



Quelle: Statistischen Bundesamt (Destatis), Cushman & Wakefield

Barrierefreies Wohnen
Barrierefreies Wohnen heißt: Die Wohnung ist ohne Stufen und Schwellen erreichbar. Flure und Türen verfügen über eine ausreichende Breite, Küche und Bad bieten Platz für Menschen in Rollstühlen oder mit Rollatoren. Die Dusche hat einen ebenerdigen Einstieg.

Barrierefreie Wohnungen nach Baujahr (in %)



PFLEGEFORMEN IM WANDEL

2. BETREUTES WOHNEN: PFLEGE, DIE SKALIERBAR IST

Einrichtungen für Betreutes Wohnen sind häufig einem ambulanten Pflegedienst oder einem -heim angeschlossen, nicht nur räumlich, sondern auch betrieblich. So können Pflegedienstleistungen je nach Bedarf verstärkt oder reduziert werden. Auch eine Verlegung in den stationären Bereich ist dann unkompliziert möglich.

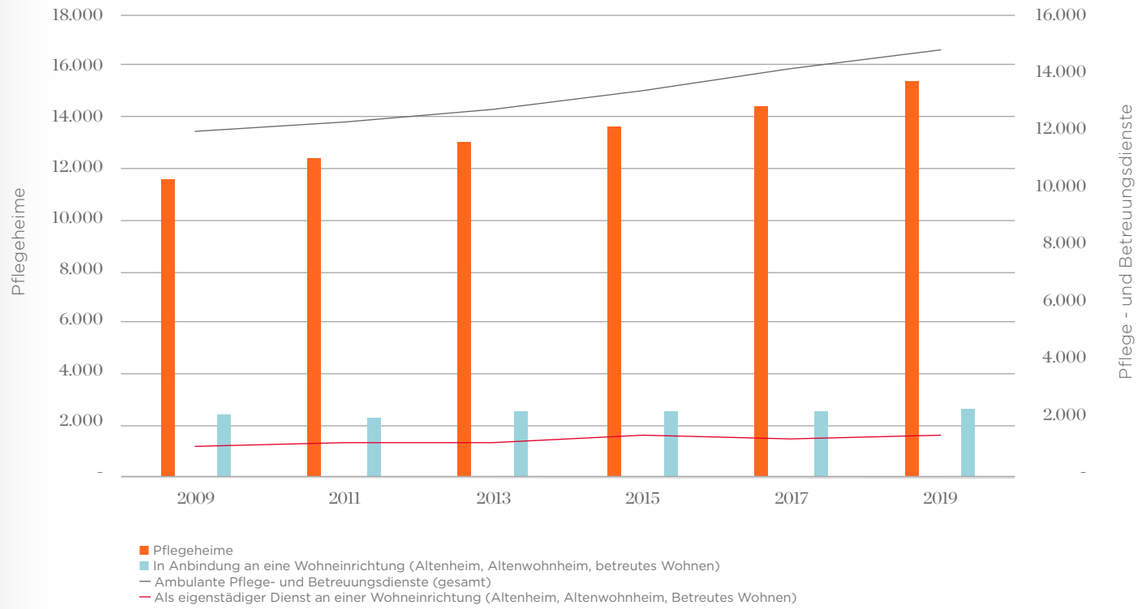
Die barrierefreien Wohnungen können Pflegebedürftige alleine oder als Paar beziehen. Neben einer Küchenzeile stehen den Bewohnern in der Regel ein bis zwei Zimmer zur Verfügung, die selbst möbliert werden können. Je nach Pflegestufe können ältere Menschen mit diesem Konzept länger selbstständig leben und jederzeit pflegerische oder hauswirtschaftliche Unterstützung buchen.

Qualitätsstandards

Betreutes Wohnen ist kein gesetzlich definierter Begriff, es gibt keine bundesweit geltenden baulichen Standards oder baulichen Voraussetzungen für dieses Segment. Dennoch haben sich landesspezifische Siegel wie beispielsweise das baden-württembergische Qualitätssiegel für Betreutes Wohnen etabliert. Einheitlicher Standard ist außerdem die DIN 77800, die seit 2006 alle Leistungen und die Vertragsgestaltung nach „Qualitätsanforderungen an Anbieter der Wohnform Betreutes Wohnen für ältere Menschen“ definiert. Für das barrierefreie Wohnen gilt die DIN 18040 Teil 2 als baulicher Qualitätsmaßstab.

Zwischen 2009 und 2019 stieg die Zahl der Pflegeheime mit angeschlossener Wohneinrichtung um 12 Prozent von 2.380 auf 2.657. Die Zahl der Pflegeheime insgesamt ist um 32 Prozent gewachsen. Damit verfügen lediglich circa 17 Prozent aller Pflegeheime über eine angegliederte Wohneinrichtung. Eigenständige ambulante Pflegedienste an einer Wohneinrichtung werden also insgesamt stärker auch losgelöst von stationären Pflegeheimen betrieben.

2009 bis **2019**
Entwicklung von Pflegeheimen, Pflege- und Betreuungsdiensten sowie Wohneinrichtungen

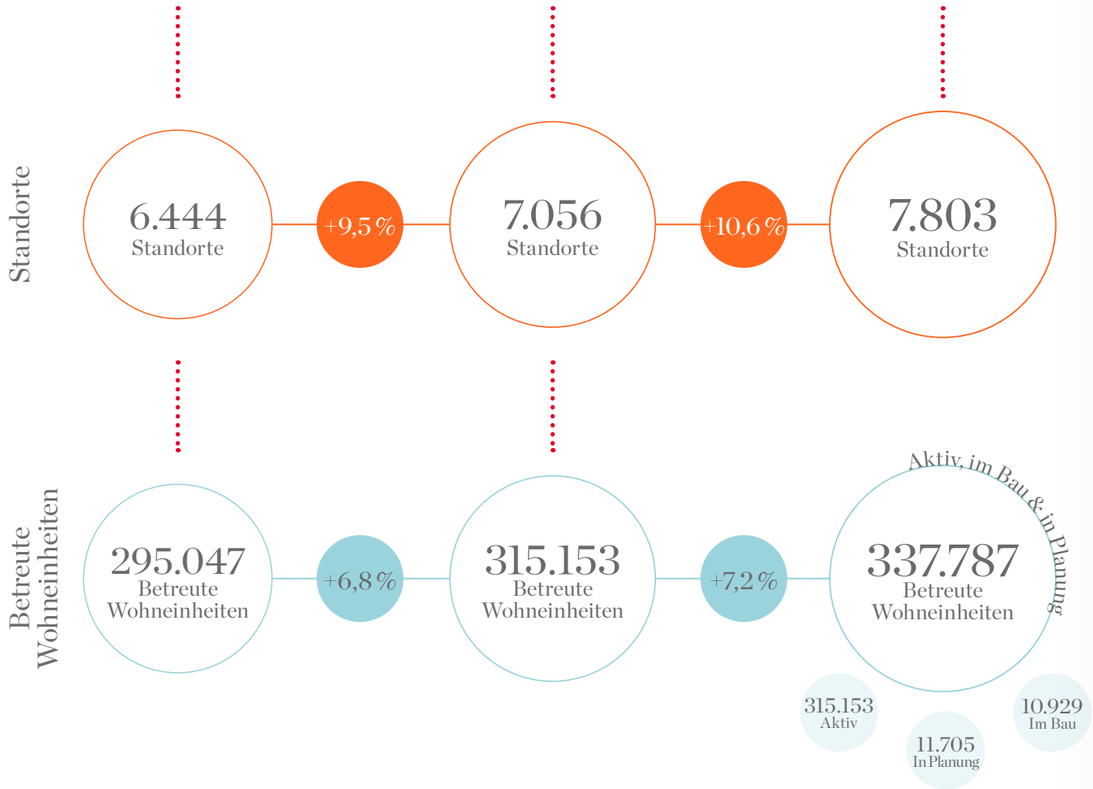


Quelle: Statistischen Bundesamt (Destatis); Cushman & Wakefield

PFLEGEFORMEN IM WANDEL

Auch die Neubaubau-Pipeline für das Betreute Wohnen füllt sich – mit 340 Projekten im Bau und weiteren 390 in der Planung in 2020. In Betrieb sind außerdem über 7.000 Einrichtungen mit etwa 315.000 Einheiten.

2018, 2020, Zukünftig
Entwicklung Betreutes Wohnen



Quelle: Pflegemarkt.com; Cushman & Wakefield

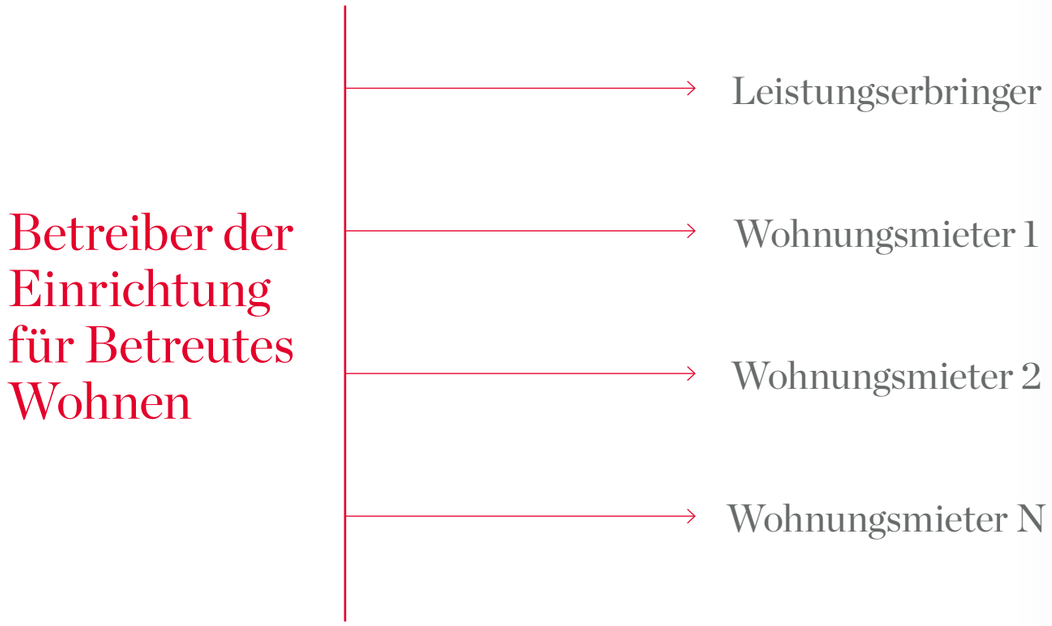
IN BETRIEB SIND ÜBER **7.000 EINRICHTUNGEN** MIT ETWA 315.000 EINHEITEN.

PFLEGEFORMEN IM WANDEL

Wie **pachten** die Betreiber?

Betreiber einer Einrichtung für Betreutes Wohnen schließen in der Regel einen Miet- oder Pachtvertrag über bis zu 20 Jahre mit dem Eigentümer der Immobilie ab. Eine mieterseitige Option von fünf bzw. zehn Jahren geben ihm die Möglichkeit auch über diesen Zeitraum hinaus zu verlängern. Der Vertrag wird häufig als Double oder Triple Net mit einer jährlichen Indexierung der Miete um 80 bis 100 Prozent entsprechend der Veränderung des Verbraucherpreisindexes abgeschlossen. Der Betreiber schließt seinerseits Untermietverträge mit den Bewohnern der Einrichtung und den Leistungserbringern – beispielsweise einem ambulanten Pflegedienst – ab.

Beispielhafte Pachtvertragssituation für Betreutes Wohnen mit ambulantem Pflegedienst



Wie **mieten** die Bewohner?

Der Bewohner schließt einen Wohnungsmietvertrag mit dem Betreiber der Einrichtung ab. Darüber hinaus unterzeichnet er einen Vertrag über Pflege- und Betreuungs- sowie hauswirtschaftliche Zusatzleistungen. Die Kosten variieren je nach Größe und Ausstattung der Wohnung sowie den gewünschten Zusatzleistungen. Letztere können von einfachen Betreuungsleistungen bis zu teilstationären Pflegeleistungen reichen: das Reinigen der Wohnung, ein Wäschereiservice, aber auch regelmäßige gemeinsame Mahlzeiten und Gruppenaktivitäten. Die Kosten für Wohnungsmiete, eine Betreuungspauschale und die hauswirtschaftlichen Zusatzleistungen trägt der Bewohner selbst. Im Falle einer Pflegebedürftigkeit übernimmt die Versicherung den Pflegedienst.

Quelle: Care Invest, Cushman & Wakefield

Betreutes Wohnen unterliegt nicht den gleichen strengen, regulatorischen Einschränkungen wie Pflegeheime. Zwar ist Heimgesetzgebung Ländersache, Betreutes Wohnen fällt jedoch nicht darunter. Der Grund: Der Versorgungsvertrag ist vom wohnwirtschaftlichen Vertrag entkoppelt. Denn nur wenn die individuellen Pflegeleistungen im Mietvertrag geregelt wären, würde die Einrichtung unter die landesspezifische Heimgesetzgebung fallen. Und auch das Wohn- und Betreuungsvertragsgesetz (WBVG) regelt nicht den Bereich des Betreuten Wohnens. Diese regulatorische Lücke bietet Betreibern und Immobilieninvestoren einen attraktiven Vorteil.

Die Zahl an Einrichtungen ist regional sehr unterschiedlich: Während Nordrhein-Westfalen, Mecklenburg-Vorpommer und Sachsen nahezu über ein flächendeckendes Angebot verfügen, weisen viele Landkreise in Bayern, Thüringen und Rheinland-Pfalz bereits heute starke Defizite auf. Und der Bedarf wird weiter steigen. Im Jahr 2019 wiesen bereits 95 Prozent aller Gemeinden eine Versorgungslücke auf, die in den kommenden Jahren noch weiter wachsen wird. Am stärksten werden künftig die strukturschwachen Regionen mit einer hohen Abwanderung betroffen sein.

PFLEGEFORMEN IM WANDEL

3. EXKURS: DAS PREMIUM-SEGMENT

Eine Nische mit wachsender Nachfrage: Betreutes Wohnen im Premium-Segment zeichnet sich durch gute bis sehr gute Lagen in attraktiven Städten oder landschaftlich reizvollen ländlichen Regionen aus. Die Anlage und die großzügigen Wohnungen sind wertig ausgestattet und exklusiv designt. Der Service ähnelt dem eines Fünf-Sterne-Hotels mit einem 24/7-Concierge-Service, und anspruchsvoller kulinarischer Verpflegung auf dem Niveau eines exklusiven Restaurants. Einem Wellnessbereich und einem ansprechenden kulturellen Angebot. Marktführer in diesem Segment ist der in Berlin ansässige Betreiber der Tertianum Premium Residences.

> Betreutes Wohnen im Premium-Segment zeichnet sich durch sehr gute Lagen Lagen in attraktiven Städten oder landschaftlich reizvollen ländlichen Regionen aus.

PREMIUM SEGMENT

PFLEGEFORMEN IM WANDEL

4. IM INTERVIEW

Felix von Braun

Vorstandsvorsitzender DPF AG,
Betreiber der Premium-Marken Tertianum Premium Residences und livree im Segment des hochwertigen Betreuten Wohnens. Über innovative Konzepte des Betreuten Wohnens im Premiumsegment.

Was macht den Pflegemarkt und insbesondere das Betreute Wohnen so interessant für Betreiber, aber auch für institutionelle Immobilieninvestoren?
Beide Bereiche, Pflege und Betreutes Wohnen, sind konjunkturunabhängige Wachstumsmärkte. Die Bedarfe sind in Deutschland so gut wie flächendeckend. Wir sehen bereits jetzt eine große Versorgungslücke, die künftig aufgrund des demografischen Wandels – also der Alterung der Gesellschaft – noch weiter zunehmen dürfte. Experten beziffern den Neubaubedarf im Pflegesegment mit 250.000 Betten und im Betreuten Wohnen mit 600.000 Wohnungen. Dies entspricht einem Investitionsbedarf im dreistelligen Milliarden-Euro-Bereich auf der Immobilienseite in den kommenden zehn bis 15 Jahren.

Gesundheitsimmobilien sind krisenfest und konjunkturunabhängig und damit auch bei institutionellen Immobilien-Investoren gefragt. So hat dieser Markt 2020 neue Rekordwerte beim Investitionsvolumen von mehr als drei Milliarden Euro verzeichnet. Die Dynamik hielt auch im ersten Halbjahr 2021 an mit einem Transaktionsvolumen von 920 Millionen Euro laut Cushman & Wakefield. Investoren finden im klassischen Pflegesegment, also der stationären Pflege, eine Assetklasse mit noch akzeptablen Renditen und langfristigen Mietverträgen. Andererseits haben Betreiber mit Personalmangel zu kämpfen und unterliegen unterschiedlichsten staatlichen Auflagen.

Was ist der Vorteil des Betreuten Wohnens?
Im Vergleich zu Pflegeimmobilien sind es vor allem die geringeren regulatorischen Vorgaben. Zum einen verschafft das den Betreibern eine freiere Gestaltung. Zum anderen ist der Personalbedarf geringer als im Pflegebereich. Denn liegt die Verweildauer beim Betreuten Wohnen bei circa zehn Jahren – anders als bei Pflegeimmobilien – und das Produkt adressiert in der Regel Selbstzahler. Daher kann man beim Service und der Preisgestaltung flexibler agieren. Betreutes Wohnen hat sich als Assetklasse bei Investoren etabliert und wird in den kommenden Jahren eine größere Nachfrage erleben als nachhaltig stabiles Investment.

Was waren Ihre Gründe sich mit der DPF AG auf das Betreute Wohnen im Premium-Segment zu spezialisieren?
Ganz klar, weil der Wettbewerb in diesem Segment am geringsten ist. Das hängt auch mit der Entwicklung der Gesellschaft zusammen, die viele Betreiber in unserem Segment noch nicht verstanden haben. Die Art und Weise, wie Senioren leben und alt werden wollen, hat sich im Laufe der Jahre komplett verändert. Die Menschen werden nicht nur älter, sie bleiben auch länger gesund und agil und haben andere Ansprüche an den Wohnkomfort, den Service und an die Freizeitaktivitäten. 2014 hatten wir die Chance, die einzige Premium-Marke Deutschlands im Seniorenresidenz-Bereich kaufen zu können: Tertianum. In einem wohlhabenden Land wie Deutschland war es für mich und mein Team bis dahin unvorstellbar, wie wenig gute Angebote es im gehobenen Seniorenresidenz-Bereich gibt. Wir haben daher eine hervorragende Möglichkeit gesehen, die Marke Tertianum weiter zu stärken und dann auszubauen. Denn die Nachfrage nach gehobenen altersgerechten Wohnformen ist immens. Immerhin beziffert Terragon, die ebenfalls im Markt für qualitativ hochwertige Senioren- und Pflegeimmobilien seit Jahren aktiv sind, den Bedarf im Premium-Segment auf bis zu 100.000 Service-Wohnungen. Allerdings definieren wir den Begriff Premium dann doch anders und sehen den Bedarf im hochwertigen Premium-Segment bei eher 30.000 Wohnungen. Aber auch das macht immerhin 120 bis 150 Häuser aus.

Was unterscheidet Tertianum von anderen Betreibern im Premium-Segment?
Hier muss ich die Frage schon korrigieren, es gibt keine weiteren relevanten Betreiber im Premiumbereich. Dies ist zweifellos eine Frage der Perspektive. Im Segment Seniorenresidenzen im klassischen Sinn gibt es natürlich Mitbewerber. Diese bieten altersgerechte Wohnformen mit wertigen Dienstleistungen, kulturellen Angeboten, ambulanter oder gegebenenfalls stationärer Pflege. Vergleichen wir unser Segment mit dem Hotelbereich, dann gibt es hier beispielsweise 3-Sterne-Häuser aus den 60er Jahren in ländlichen Regionen, oder eben das Mandarin Oriental in München. Dies sind beides Sterne-Hotels, aber mit unterschiedlichen Zielgruppen. Und wir verstehen uns eher als Mandarin Oriental, der Premium-Residenzen.

Jedoch hat die notwendige Produkt-Differenzierung noch nicht wirklich stattgefunden und wir sind hier noch Vorreiter, in dem wir zielgruppenorientierte Produkte schaffen. Diese nehmen Bezug auf den jeweiligen Standort und die Bedürfnisse unserer Kundengruppe. Denn auch die Senioren entwickeln sich weiter und es entstehen ganz neue Zielgruppen, die es vor zehn Jahren noch gar nicht gab. Beispiele sind die Silver Ager zwischen 50 und 70 Jahren und Golden Ager zwischen 70 und 80 Jahren. Für alle gilt jedoch, dass sie viel länger aktiv am Leben teilnehmen wollen und auch das Thema Digitalisierung immer wichtiger wird. Da setzen auch wir an mit innovativen Lösungen, wie unserem Concierge-Angebot und digitalisierten Services, die immer auf den Kunden ausgerichtet und stetig verbessert und erweitert werden.

> Denn auch die Senioren entwickeln sich weiter und es entstehen ganz neue Zielgruppen, die es vor zehn Jahren noch gar nicht gab.

PFLEGEFORMEN IM WANDEL

Wie hat sich aus Ihrer Sicht die deutsche Pflegelandschaft in den vergangenen zehn Jahren verändert?
Insgesamt betrachtet, kann man sagen, dass individualisierte, servicestarke und altersgerechte Wohnformen immer mehr gefragt sind. Gleichzeitig hinkt das Angebot noch immer deutlich hinterher und es existieren zum Teil lange Wartelisten für Seniorenresidenzen. Beim Betreuten Wohnen beziehungsweise im Bereich Premium-Residenzen zeigen neben der steigenden Nachfrage der Kunden auch zunehmend klassische Pflegekonzerne Interesse, in den Markt einzusteigen.

Sozusagen Rückenwind erhalten betreute Wohnformen mit optionalem Service auch durch die Politik mit der Strategie „ambulant vor stationär". Das hat Spuren im Markt hinterlassen. Das macht sich zum einen in einer zunehmenden Professionalität der Betreiber bemerkbar. Zum anderen ist das Interesse von nationalen und internationalen Immobilieninvestoren im Laufe der vergangenen Jahre deutlich gestiegen und es besteht ein erheblicher Nachfrageüberhang. Das wiederum führt zu sinkenden Renditen.

Wie wirkt sich der Fachkräftemangel im Bereich Pflege auf Ihr Unternehmen aus? Spüren Sie hier geographische Unterschiede und wie gehen Sie diese Thematik an?
Generell ist zwar der Bereich, in dem wir aktiv sind, weniger personalintensiv als im klassischen Pflegesegment. Allerdings erfordert unser breites Leistungsspektrum und der gehobene Service auch die entsprechende Expertise und qualifizierte Mitarbeiter. Die Rekrutierung qualifizierter Kräfte ist auch für uns keine einfache Aufgabe. Ich muss aber dazu sagen, dass wir auch viel unternehmen, um Mitarbeiter zu halten und neue Fachkräfte zu gewinnen. Genannt sei hier beispielsweise die #careback-Initiative bei Tertianum Care, unserem innovativen, mobilen Pflegedienst. Dabei bieten wir unseren Mitarbeitern Unterstützungsleistungen im Alltag, dazu gehört ein Concierge-Service, ein Lieferdienst für Lebensmitteleinkäufe oder Restaurantbestellungen sowie Haushaltshilfen. Damit wollen wir unseren Mitarbeitern wertvolle Zeit für beispielsweise Erholung oder die eigene Familie zurückgeben und einfach unsere Wertschätzung zum Ausdruck bringen.

Welche Potenziale birgt der Markt?
Das Potenzial ist aufgrund der hohen Nachfrage bei gleichzeitigem Angebotsmangel außerordentlich hoch. Es wird künftig noch eine breitere Ausdifferenzierung der Produkte geben, ähnlich wie wir es im gewerblichen Wohnen – etwa bei Hotels- oder Boardingkonzepten – gesehen haben. Das finden wir spannend und es birgt Chancen für Investoren und Betreiber. Und es bedeutet gleichzeitig die Aussicht für die alternde Bevölkerung, akzeptable Wohnformen im Alter zu finden. Aber das ist noch ein weites Feld, das es zu erschließen gilt. Denn derzeit gibt es bei Weitem noch nicht genügend annehmbare Angebote.

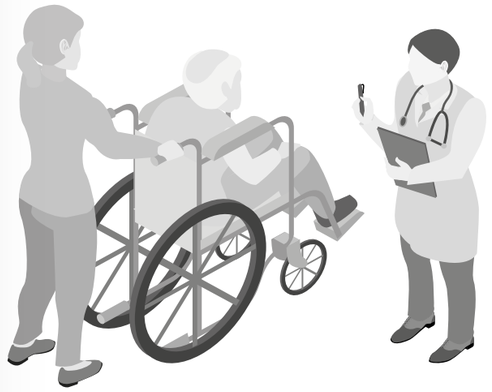
> Das Potenzial ist aufgrund der hohen Nachfrage bei gleichzeitigem Angebotsmangel außerordentlich hoch. Es wird künftig noch eine breitere Ausdifferenzierung der Produkte geben.

Wie haben Sie das Corona-Jahr 2020 wahrgenommen? Wie waren die Auswirkungen auf das Betreute Wohnen im Luxus-Segment und auf Tertianum im Speziellen?
Für uns als Investor, aber vor allem als Betreiber von Seniorenresidenzen, war das vergangene Jahr eine Herausforderung. Es galt, unsere Bewohner und auch unsere Mitarbeiter bestmöglich zu schützen und zu unterstützen. Wir waren mit Pandemieplänen, Beschaffung von Schutzanzügen, Masken und Handschuhen beschäftigt. Und natürlich waren unsere Mitarbeiter verunsichert. Gleichzeitig sind wir sehr stolz auf unsere Mitarbeiter und dankbar für ihr großes Engagement, trotz der zusätzlichen Maßnahmen immer die individuellen Wünsche unserer Bewohner im Blick zu behalten.

2020 hat aber auch dazu geführt, dass wir digital aufgerüstet haben. Das umfasst zum einen Technologien, wie die digitale Sturzpräventionsapp oder Lösungen aus dem Bereich Ambient Assistet Living, um den Komfort in unseren Premium-Residenzen zu erhöhen. Wir haben aber auch unsere internen Prozesse weiter optimiert, Software-Umstellungen vorgezogen und beispielsweise unseren Posteingang und Ablage komplett digitalisiert.

In vielen Branchen wirkt die Corona-Pandemie wie ein Beschleuniger für Veränderungen. Wie wird sich der Markt für Betreutes Wohnen nach der Corona-Pandemie weiterentwickeln? Was sind die Chancen, was sind der Herausforderungen?
Ja, in vielen Bereichen wirkt die Krise als Beschleuniger, vor allem in der Digitalisierung. Die Art der Kommunikation untereinander, nun gezwungenermaßen über Chats und Videoscreens, wird sich auch in diesem Segment fortsetzen beziehungsweise weiter etablieren. Und das Interesse von Immobilieninvestoren wird weiter steigen, da einige Anlageklassen nicht mehr so attraktiv sind – etwa die Bereiche Hotel und Einzelhandel. Diese sind von den Einschränkungen durch die Corona-Pandemie besonders betroffen und unter Druck geraten.

Da durch die Reisebeschränkungen nicht nur Touristen wegbleiben, sondern auch Geschäftsleute, Messen abgesagt werden und Meetings größtenteils virtuell stattfinden, haben Business-Hotels auch weiterhin Schwierigkeiten. Und auch der seit langem schwächelnde stationäre Einzelhandel – ausgenommen Lebensmittler – strauchelt. Sicherlich macht es Sinn, sich über Nachnutzungsmöglichkeiten Gedanken zu machen, ob diese Liegenschaften zum Beispiel in Betreutes Wohnen konvertiert werden können. Aber das lässt sich pauschal nicht sagen, es kommt jeweils auf das einzelne Objekt, die Lage und die bauliche Beschaffenheit etc. an.



Neben Tertianum haben Sie auch die Marke livree entwickelt. Was macht livree so einzigartig und welche Lücke im Markt füllt das Konzept?
Livree ist ein 3-Sterne-Produkt im Segment Betreutes Wohnen beziehungsweise Service-Wohnen für die Generation 65 plus. Während wir für Tertianum überwiegend die Top-10-Städte und Metropolregionen in Deutschland anvisieren, haben wir für livree den regionalen Fokus erweitert und schauen uns Städte ab 50.000 Einwohner an. Dabei setzen wir auf den Erfahrungen von Tertianum auf: Wir möchten unsere Expertise aus dem Premium-Segment einerseits und anderseits die Dienstleistungskompetenz unseres exklusiven Concierge-Dienstleisters RAS kombinieren und in dieses Wohnprodukt livree implementieren. Und dies zu einem Preis, den sich eine breitere Zielgruppe leisten kann. Dienstleistungen können „on demand" geordert werden und unser Concierge kümmert sich um alle Belange des täglichen Bedarfs. Unterstützt durch unsere Kommunikations-App kann der Bewohner, wenn er möchte, auf diesem Weg seine Wünsche äußern oder mit dem Concierge direkt sprechen. Pflegerische Angebote binden wir nach Bedarf ein und unser geschultes Fachpersonal steht für Themen rund um Pflege, Betreuung etc. zur Verfügung. Wir fördern die Gemeinschaft, aber geben auch Rückzugsmöglichkeiten – das Ganze auf technischem und ästhetischem Niveau des 21. Jahrhunderts. Hierbei vergessen wir nie unsere Zielgruppe, auf die wir unsere Angebote und Dienstleistungen zuschneidern. Denn egal in welchem Segment: Wir möchten ein Zuhause schaffen, in dem auch wir gerne Wohnen möchten. Das ist unser Anspruch.

Geben Sie uns doch einen kleinen Einblick in Ihre Erfolgsgeschichte. Wie schaffen Sie es, Tertianum als Marktführer für Betreutes Wohnen im Luxus-Segment in Deutschland zu etablieren?
Das geht nur mit Leidenschaft und einem guten Team, das das gleiche Ziel verfolgt und unterschiedliche Stärken besitzt. Und natürlich mit Fleiß und der Liebe zum Detail. Essenziell sind aber auch unsere langjährige Erfahrung und die Kompetenz im gesamten Feld des Wohnens im Alter – auch auf der Immobilien- und Betreiberseite. Darüber hinaus betrachten wir unseren Markt und die Kunden kontinuierlich aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln. Das Wichtigste ist der Zielkunde und dessen Bedürfnisse. Daran orientieren wir uns und entwickeln unsere Produkte und Services stetig weiter.

PFLEGEFORMEN IM WANDEL

5. INTENSIVPFLEGE

Nicht nur in der Altenpflege, auch im Bereich der Intensivpflege wächst der Markt. So bieten etwa spezialisierte Pflege-Wohngemeinschaften Pflegebedürftigen mit einem ähnlichen Krankheitsbild, Pflegegrad und -bedürfnis durch einen klaren Fokus bestmögliche Versorgung. Zu Intensivpflegeformen wie diesen zählen auch die Kinderintensivpflege und die Phase-F-Pflege. Intensivpflegeeinrichtungen machen einen bedeutenden Teil der Pflegelandschaft in Deutschland aus.

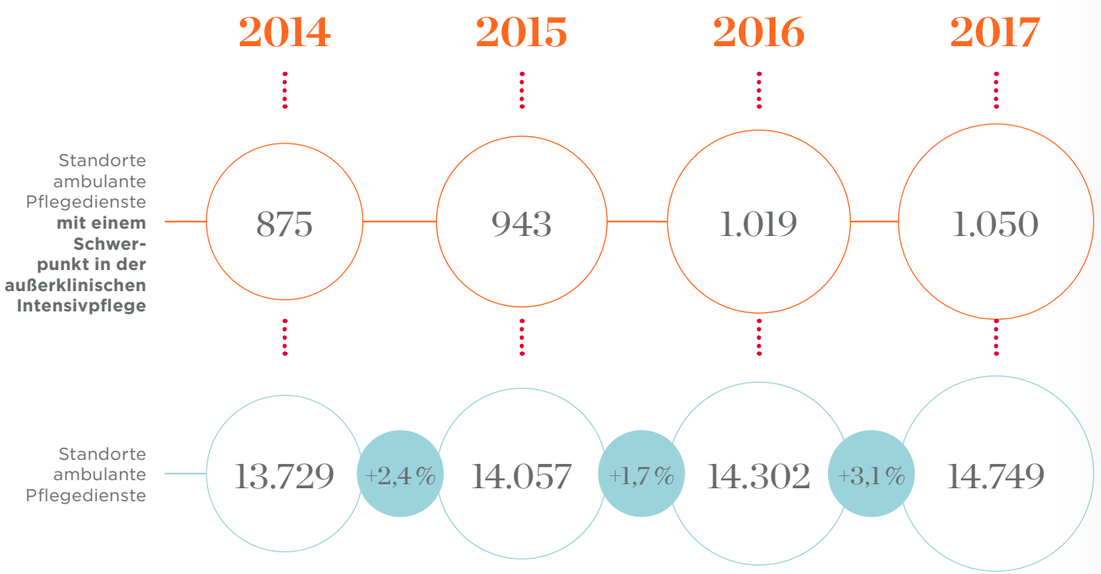
Intensivpflege

unterstützt schwerstpflegebedürftige Patienten, die sich in einer lebensbedrohlichen Situation befinden beziehungsweise bei denen eine Lebensbedrohlichkeit absehbar ist. Oft leiden die Patienten an Störungen der inneren Organe oder deren Funktionen wie beispielsweise des Herz-Kreislaufsystems, der Nieren, der Atmung oder des zentralen Nervensystems. Sie benötigen rund um die Uhr Versorgung durch Pflegekräfte. Hier liegt der Betreuungsschlüssel im Schnitt bei 5,2 Pflegekräften pro Patient. Die Kosten der Intensivpflege werden von den Krankenkassen übernommen.

Kinderintensivpflege

ist spezialisiert auf die Beatmungs- und Intensivpflege für Kinder und Jugendliche. Etwa 10 Prozent aller Intensivpflegedienste in Deutschland setzen hier ihren Fokus.

2014–2017
Entwicklung Anzahl Intensivpflegedienste bundesweit



Quelle: bock.net, Cushman & Wakefield

Intensiv- und Beatmungs-WGs

versorgen mehrere intensivpflegebedürftige Patienten in Wohngruppen unterschiedlicher Größe. Dort leben zwischen drei bis 14 Bewohner. Die Einrichtungen sind je nach Bundesland unterschiedlich reguliert. So dürfen in Bayern nicht mehr als zwölf pflege- oder betreuungsbedürftige Personen in einer ambulant betreuten Wohngemeinschaft wohnen. Der Personalschlüssel ist bei diesem Modell, anders als in der häuslichen Pflege, geringer als eins zu eins und so ökonomischer. Insgesamt gibt es in Deutschland circa 970 Intensivpflege-WGs. 95 Prozent von privaten und lediglich 5 Prozent von gemeinnützigen Betreibern.

> Der Markt für außerklinische Intensivpflege zählt in Deutschland mehr als 1.400 ambulante Intensivpflegedienste.

Behandlungspflege F oder Phase F

pflegt Patienten, die trotz intensiver Reha-Maßnahmen schwere geistig-seelische sowie neurologische Störungen aufweisen und nicht mehr selbstständig leben können. Diese Störungen reichen von bleibender Bewusstlosigkeit über das apallische Durchgangssyndrom bis hin zu schweren Beeinträchtigungen geistiger und körperlicher Funktionen. Häufig werden diese Patienten künstlich ernährt, mit Dauerkatheter versorgt oder haben einen Luftröhrenschnitt. Ist die häusliche Pflege nicht möglich, unterstützt die aktivierende Langzeitpflege. Ein flächendeckendes Angebot entsprechender Einrichtungen gibt es derzeit in Deutschland jedoch nicht.

Quelle: Pflegemarkt.com, Cushman & Wakefield

04

DAS C&W

PFLEGEBA-ROMETER

DAS C&W-PFLEGEBAROMETER

Über 15.000 Pflegeeinrichtungen, 4,1 Millionen Pflegebedürftige und immer mehr Einrichtungen im Segment des Betreuten Wohnens gibt es in Deutschland. Und die Zahlen sind in den vergangenen Jahren rasant angestiegen. Für Investoren ist die Asset-Klasse damit durchaus interessant und zudem äußerst sicher. Doch in welchem der 401 deutschen Landkreise macht ein Investment oder der Betrieb einer Pflegeeinrichtung am meisten Sinn? Welche Regionen sind besonders zukunftsfähig?

Das C&W-Pflegebarometer vergleicht die regionalen Pflegemärkte. Ergebnis: Ganz vorne in Sachen Zukunftsfähigkeit liegen aktuell Potsdam, Emsland und Osterholz. In diese Analyse spielen sozio-demographische, sozio-ökonomische Faktoren, die Pflegestatistik und Prognosedaten rein – etwa der Altersquotient, die regionale Kaufkraftkennziffer, die verfügbaren Pflegeplätze oder Haushaltsstrukturen. Denn alle diese Werte ergeben in Kombination ein gutes Bild, wie sich die Nachfrage nach Pflegeplätzen entwickelt und wo es Unter- oder Überkapazitäten gibt. Und damit auch, welche Standorte investitionswürdig sind oder auch wo eine Projektentwicklung sinnvoll sein könnte.

Anhand solider Daten zu den vier Kern-Bereichen Demographie, Ökonomie, Pflegestatistik und Prognosedaten vergleicht das C&W-Pflegebarometer regionale Pflegestandorte. Auf einer Skala von null bis fünf – wobei null der schwächste und fünf der stärkste Wert ist – stellt das Tool Kennzahlen über einen Algorithmus miteinander ins Verhältnis. Das Rating zeigt dann an, wie zukunftsfähig ein Standort ist. Dazu werden alle 401 Landkreise in Deutschland in Relation zueinander gesetzt und verglichen.

01

Demografie

Betrachtet Parameter zur Bevölkerungs- und Altersstruktur des Standortes – etwa der Altenquotient oder die Haushaltsstruktur.

02

Ökonomie

Bewertet ökonomische Aspekte wie die Kaufkraftkennziffer, die Zentralitätskennziffer oder die Arbeitslosigkeit.

03

Pflegestatistik

Bezieht pflegerelevante Kennzahlen ein wie die Anzahl der Pflegebedürftigen, verfügbare Pflegeplätze, das Pflegepersonal im ambulanten und stationären Bereich und setzt diese ins Verhältnis zur lokalen Nachfrage.

04

Prognosedaten

Berücksichtigt Prognosen wie Bevölkerungswachstum, Altersgruppen, Anzahl der Haushalte, Haushaltsstruktur und Pflegearten.

05

FAZIT & AUSBLICK

FAZIT & AUSBLICK

Pflegeimmobilien gewinnen bei Investoren an Beliebtheit. Grund sind die hohe Systemrelevanz, eine fortschreitende Betreiber-Professionalisierung und eine starke Nachfrage durch den demografischen Wandel. Zudem wächst der Wunsch von Investoren, die Diversifikation ihrer Portfolios durch Gesundheitsimmobilien zu stärken. Transaktionsvolumina erreichen für die Asset-Klasse Rekordwerte, nicht zuletzt durch umfangreiche Portfolio-Transaktionen. Besonders stark im Wachstum: Skalierbare Pflegeformen wie das Betreute Wohnen und erstklassige Einrichtungen im Premium-Segment. Gebremst wird der Markt vor allem durch einen massiven Produktmangel. Investoren sollten Parameter wie Demografie, Ökonomie, Pflegekennzahlen und Prognosen bei der Wahl eines Standortes berücksichtigen.

„TRANSAKTIONS-VOLUMINA ERREICHEN FÜR DIE ASSETKLASSE **REKORDWERTE**, NICHT ZULETZT DURCH UMFANG-REICHE PORTFOLIO-TRANSAKTIONEN.

06

KONTAKT

KONTAKT

Ihre Ansprechpartner

Jan-Bastian Knod
Partner, Head of Healthcare Advisory
Head of Residential Advisory
Capital Markets

+49 69 50 60 73 261
jan-bastian.knod@cushwake.com

Verena Saskia Bauer
Head of Marketing &
Communications Germany

+49 69 50 60 73 360
verena.bauer@cushwake.com

PFLEGE
HEIM

Diese Informationen („Informationen“) sind ausschließlich für den Empfänger bestimmt und wurden in gutem Glauben aus öffentlichen und anderen, auch externen Quellen erstellt. C & W (U.K.) LLP German Branch (C&W) hat die von Dritten bereitgestellten Informationen nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit und Vollständigkeit. C&W übernimmt keine Haftung für die Verluste einer anderen Partei, die nicht der beabsichtigte Adressat der Information ist und sich dennoch auf diese Informationen verlässt. Obwohl alle zumutbaren Vorkehrungen getroffen wurden, um die Richtigkeit der Informationen zu gewährleisten, sind Änderungen und Bestätigungen vorbehalten. C&W übernimmt keine Haftung für Schäden, die aus Informationen entstehen, die von Dritten stammen und die einer Überprüfung bedürfen. Kein Mitarbeiter von C&W hat die Befugnis eine Zusicherung oder Garantie abzugeben, die in irgendeiner Weise in Bezug zu den Informationen steht. Einzelne Änderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten. Zahlenangaben sind auch dort, wo nicht ausdrücklich gekennzeichnet, als Circa-Angaben zu verstehen, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Zur Vervielfältigung dieser Informationen, sowohl in Teilen als auch im Ganzen, ist zuvor die schriftliche Zustimmung einzuholen.

© 2021 C & W (U.K.) LLP German Branch. Alle Rechte vorbehalten. | **cushmanwakefield.com**