

GESUNDHEITS

WE MAKE A DIFFERENCE



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

**WAS DENKEN INVESTOREN ÜBER
GESUNDHEITSIMMOBILIEN?**

Umfrage 2023

IMMOBILIEN

INHALT

////

DIE INVESTORENUMFRAGE ZEIGT, DASS
DIE MEISTEN INVESTOREN KURZFRISTIG
SINKENDE PREISE ERWARTEN, SICH
JEDOCH UNEINS ÜBER DIE ENTWICKLUNG
DER NÄCHSTEN FÜNF JAHRE SIND. DER
FOKUS LIEGT AKTUELL BESONDERS
AUF DEM EIGENEN BESTAND;
ENERGIESPARMASSNAHMEN SIND FÜR
VIELE DIE ERSTE WAHL, UM IMMOBILIEN
NACHHALTIG AUFZUWERTEN.

////

JAN-BASTIAN KNOD

Head of Residential Investment Germany
Head of Healthcare Advisory

LIFE IS WHAT WE MAKE IT



VORWORT

Die aktuellen geopolitischen Ereignisse, das veränderte Finanzierungsumfeld, die Energiekrise und die hohen Inflationsraten streuen derzeit Unsicherheit im deutschen Immobilieninvestmentmarkt. Kapitalquellen suchen nach Möglichkeiten zur Diversifikation, zeigen sich aber aktuell insgesamt defensiv in ihrem Anlageverhalten und zögern, wichtige Entscheidungen für die nächsten Jahre zu treffen.

In Hinblick auf Fundamentalwerte und Megatrends, die trotz der aktuellen Gegebenheiten kurz- und langfristig von Belang sind, bleibt die Assetklasse Gesundheitsimmobilien so interessant wie wenig andere. Die gesundheitliche Versorgung, medizinischer und pflegerischer Art, ist in Deutschland systemrelevant. Einige institutionelle Investoren sind seit längerer Zeit im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt aktiv, andere suchen einen Einstieg. Zur Diversifikation und für eine langfristig sichere Kapitalanlage bietet das Segment ein breit gefächertes Angebot mit hoher Krisenresilienz.

Aus diesem Grund haben wir erneut eine Umfrage zum aktuellen Stimmungsbild institutioneller Investoren und Projektentwickler durchgeführt, welche im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt aktiv sind oder Interesse für diesen bekunden. Hierzu wurden rund 125 Immobilieninvestoren, Bestandshalter und Projektentwickler befragt, um herauszufinden, was die Treiber für die zunehmende Investmentaktivität sind, welche Investitionshemmnisse es gibt und was die Marktakteure kurz-, mittel- und langfristig von Investitionen in Gesundheitsimmobilien erwarten.

Über die letzten Jahre haben immer mehr Immobilieninvestoren die Systemrelevanz dieser Assetklasse verstanden, sodass die Nachfrage nach Pflegeheimen, Seniorenresidenzen für Betreutes Wohnen, Reha-Kliniken, Ärztehäusern und medizinischen Versorgungszentren stark gestiegen ist. Doch welche Risiken beeinflussen den Gesundheitsimmobilienmarkt aktuell? Wie steht es um die Betreiberabhängigkeit und Refinanzierungsstruktur im jetzigen Marktumfeld?

Cushman & Wakefield hat mit der Investorenumfrage Gesundheitsimmobilien 2023 Antworten auf diese Fragen gesammelt und präsentiert in diesem Bericht, inwiefern sich das Stimmungsbild seit der letzten Befragung im Jahr 2021 geändert hat. Die Umfrage vereinigt Antworten sowohl inländischer als auch ausländischer Investoren, sodass sich ein umfassendes, repräsentatives Meinungsbild abbilden lässt. Wir bedanken uns bei den teilnehmenden Unternehmen und wünschen viel Spaß bei der Lektüre.

Jan-Bastian Knod

Head of Residential Investment Germany
Head of Healthcare Advisory

KURZGEFASST

DIE ERGEBNISSE IM ÜBERBLICK



Pflegeheime und Seniorenresidenzen für Betreutes Wohnen stehen weiterhin im Interesse der Anleger



Investoren sind deutschlandweit aktiv, solange die Fundamentaldaten und Prognosen positiv sind



Core- bis Value-Add-Produkte erweisen sich weiterhin als sehr liquide



Interesse an Neubauten / Projektentwicklungen weiterhin hoch, drei Viertel der Befragten investieren oder planen darin zu investieren



Private-Equity- und Asset- und Investment-Manager suchen nach weiteren Expansionsmöglichkeiten



Investoren erwarten in den nächsten 12 Monaten keine signifikante Verbesserung der Finanzierungskonditionen, in den folgenden 5 Jahren jedoch ein deutlich attraktiveres Umfeld



Investoren erwarten sinkende Kaufpreise in den kommenden 12 Monaten



Energieeffizienzmaßnahmen haben höchste Priorität bei ESG-Investitionsstrategien

WIR KENNEN DEN KOMPLEXEN
GESUNDHEITSIMMOBILIENMARKT UND
BERATEN INVESTOREN, EIGENTÜMER
UND BETREIBER MIT UMFASSENDER
EXPERTISE UND VIELFÄLTIGEN
SERVICES.

Handlungsempfehlung

Die allgemeine Unsicherheit im Markt, hervorgebracht durch die geopolitischen Ereignisse, die hohe Inflation und veränderte Finanzierungsbedingungen, zeigt sich in dieser Investorenumfrage. Das Investment in Gesundheitsimmobilien kann diesen Unsicherheiten entgegenwirken, denn die Nachfrage nach Pflegeleistungen, ambulant sowie stationär, steigt langfristig im Rahmen des demographischen Wandels. Das Angebot ist bereits heute in weiten Teilen der Bundesrepublik knapp; Einzelzimmerquoten und weitere Regularien führen zukünftig zu einem weiteren Schwund an verfügbaren stationären Pflegebetten. Der Markt für Gesundheitsimmobilien ist zudem weiterhin sehr liquide. Nationale wie internationale Kapitalquellen suchen, trotz des sich ändernden Finanzierungsumfeldes, nach weiteren Möglichkeiten zu investieren.

WER IST IM MARKT AKTIV?

ASSET- UND INVESTMENT-MANAGER BESTIMMEN
DAS MARKTGESCHEHEN

125 Investoren

Für diese Umfrage wurden insgesamt 125 Marktakteure befragt, die im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt aktiv sind. Die Mehrheit der Teilnehmer sind mit 61 Prozent Asset- und Investment-Manager. Etwa 14 Prozent der Teilnehmer sind Projektentwickler, während die verbleibenden 25 Prozent aus verschiedenen Investorentypen bestehen.

61%
Asset- und
Investment-Manager



6%
Private Equity



14%
Projektentwickler



6%
Börsennotiertes
Unternehmen / REIT



6%
Family Office /
Privatpersonen



2%
Versicherungs-
und Pensionkasse



3%
Fondsmanager



2%
Sonstige



34 %

> 50

10 %

31 bis 50

17 %

11 bis 30

16 %

5 bis 10

23 %

< 5

*Anzahl Assets under Management / im Bau befindliche Gesundheitsimmobilien

Investorengröße

Investoren verschiedener Größe, gemessen an der Anzahl der Assets under Management oder im Bau befindlicher Gesundheitsimmobilien, sind bei der Umfrage vertreten. Gemessen an der Größe sind die Teilnehmer heterogen verteilt. Investoren beziehungsweise Projektentwickler mit mehr als 50 Assets oder Projekten machen mit 34 Prozent den Bärenanteil aus. Investoren mit weniger als fünf Assets sind lediglich mit 23 Prozent vertreten, und Investoren mit fünf bis zehn Immobilien mit etwa 16 Prozent.

Starkes Engagement in Gesundheitsimmobilien

Aktivität im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt



76 %

Bereits investiert /
aktiv in der Entwicklung



18 %

Nein



6 %

In Planung

Die Ergebnisse unserer Umfrage zeigen, dass unter den befragten Investoren sich bereits 76 Prozent durch Investitionen oder Projektentwicklungen im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt engagieren. Etwa 6 Prozent der Befragten gaben an, derzeit an einem Markteinstieg zu arbeiten oder einen solchen zu planen. Trotz der aktuellen Herausforderungen ist der Gesundheitsimmobilienmarkt für viele Investoren von Interesse, sodass eine dezidierte Investitionsbereitschaft existiert und sich das entsprechende Investoren- und Developer-Umfeld weiter entwickeln wird.



WELCHEN ANLAGE- FOKUS VERFOLGEN INVESTOREN 2023?



Investoren suchen vermehrt nach Diversifikation

Anlagefokus differenziert nach Assetklasse

Gesundheitsimmobilien

75 %

88 %

Wohnen

63 %

65 %

Büro

50 %

57 %

Logistik

23 %

38 %

Retail

32 %

32 %

Andere

15 %

25 %

— 2021 — 2023

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass die Teilnehmer eine diversifizierte Anlagestrategie verfolgen und in verschiedene Assetklassen einschließlich Gesundheits- und Wohnimmobilien investieren. Es ist naheliegend, dass Investoren, die in Gesundheitsimmobilien investiert sind, auch einen Residential-Fokus verfolgen. Dies liegt vor allem daran, dass die Bereiche Seniorenwohnen und ambulante Pflege beide Assetklassen miteinander verknüpfen. Im Vergleich zum Jahr 2021

hat sich das Schwergewicht auf Gesundheitsimmobilien weiter verstärkt. Auch andere Assetklassen sind im Fokus: Während Investoren 2021 durchschnittlich in 2,5 verschiedene Assetklassen investierten, stieg dieser Wert 2023 auf 3,0. Die Investoren sind somit zunehmend breiter aufgestellt. Das vermehrte Streben nach Diversifikation könnte mit den zuletzt deutlich gewordenen Risiken und Schwankungen verschiedener Assetklassen zusammenhängen.

Deutschlandweite Investmentstrategie

Anlagefokus nach Objektarten

	TOP-7-STÄDTE*	B-STÄDTE*	C-STÄDTE*	D-STÄDTE*
Pflegeheime (stationäre Pflege)	49 %	58 %	55 %	40 %
Betreutes Wohnen	60 %	69 %	57 %	38 %
Ärztelhäuser / MVZ	42 %	41 %	30 %	18 %
(Reha-)Kliniken	28 %	31 %	25 %	18 %

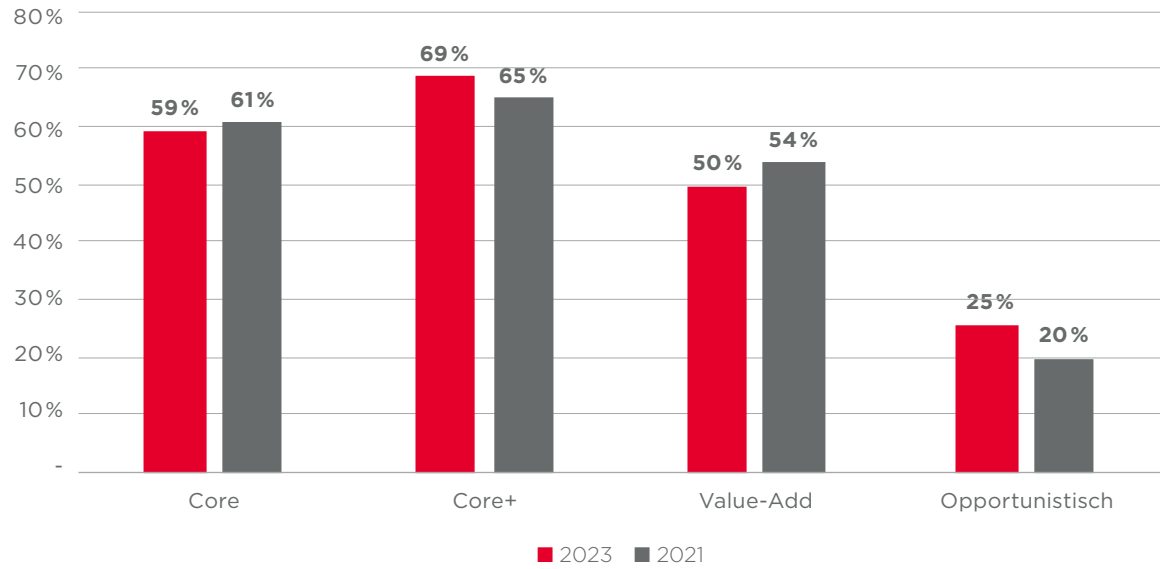
*A-Städte: Wichtigste deutsche Zentren mit nationaler und teils internationaler Bedeutung
B-Städte: Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung
C-Städte: Wichtige deutsche Städte mit regionaler und eingeschränkt nationaler Bedeutung
D-Städte: Kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland

Im Hinblick auf den geografischen Fokus der Investoren haben wir eine Analyse nach Objektart und Lage durchgeführt. Dabei zeigt sich, dass Investoren nicht auf eine bestimmte Art von Gesundheitsimmobilien fokussiert sind, sondern häufig in mehrere Objektarten investieren. Pflegeheime und Betreutes Wohnen sind dabei die am stärksten vertretenen Anlageziele, was ihren hohen Anteil am Investmentmarkt widerspiegelt.

Es lässt sich kaum ein Fokus hinsichtlich Größe und wirtschaftlicher Bedeutung der Städte feststellen, was auf die überregionale Systemrelevanz von Gesundheitsimmobilien zurückzuführen ist. Im Vergleich zum Jahr 2021 lässt sich jedoch erkennen, dass sich das Interesse von Investoren an Ärztehäusern / medizinischen Versorgungszentren und Reha-Kliniken auf die Top-7-Städte verdichtet hat.

Fokus auf Core- und Value-Add-Produkte

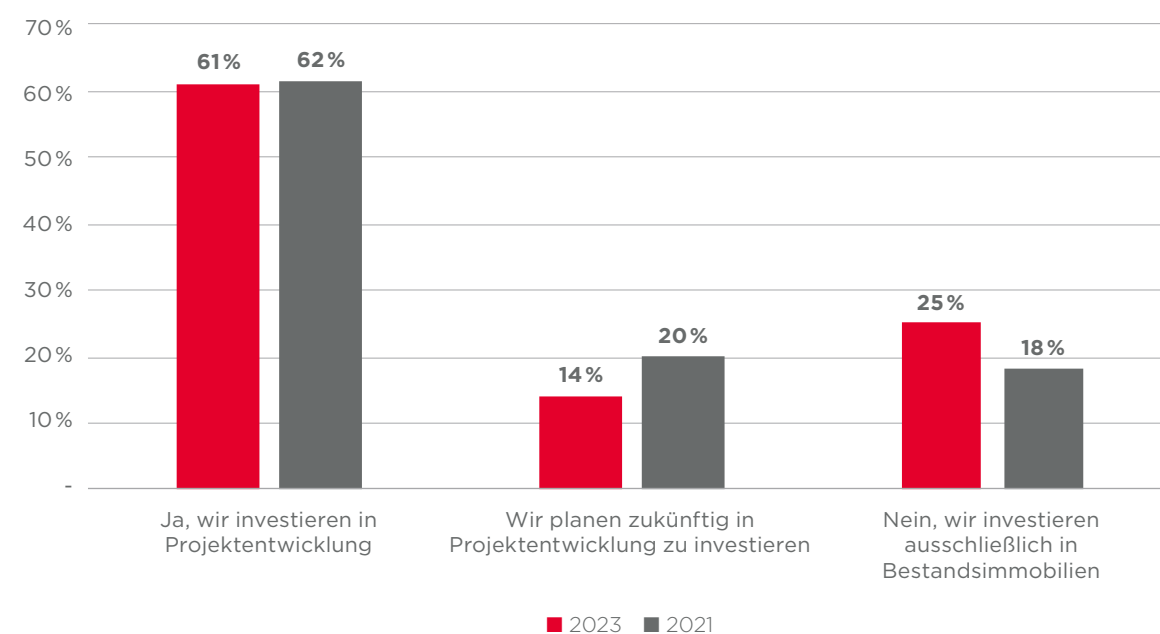
Anlagefokus nach Rendite-Risiko-Profil



Das Rendite-Risiko-Profil der Investoren im Bereich Gesundheitsimmobilien ist ebenso diversifiziert wie der Anlagefokus. Im Wesentlichen konzentrieren sich die Investoren auf Core- bis Value-Add-Produkte. Es gibt jedoch einen Unterschied von Standortrisiko und dem Risiko bezüglich der Qualität der Assets einerseits und dem Betreiberrisiko andererseits, welches bei anderen Assetklassen in dieser Form nicht gegeben ist. Institutionelle Investoren und Projektentwickler von Gesundheitsimmobilien legen besonderen Wert auf Bonitätsnachweise der Betreiber.

Breite Akzeptanz für Projektentwicklungen

Anlagefokus Bestandsimmobilien / Projektentwicklungen



Die Mehrheit der befragten Investoren gibt an, in Projektentwicklungen zu investieren, beziehungsweise im Rahmen einer Forward-Struktur eine Projektentwicklung zu erwerben. Weitere 14 Prozent passen derzeit ihre Anlagestrategie an, um zukünftig in Projektentwicklungen investieren zu können. Der Anteil derer ist im Vergleich zum Jahr 2021 jedoch um rund 30 Prozent gesunken. Gleich-

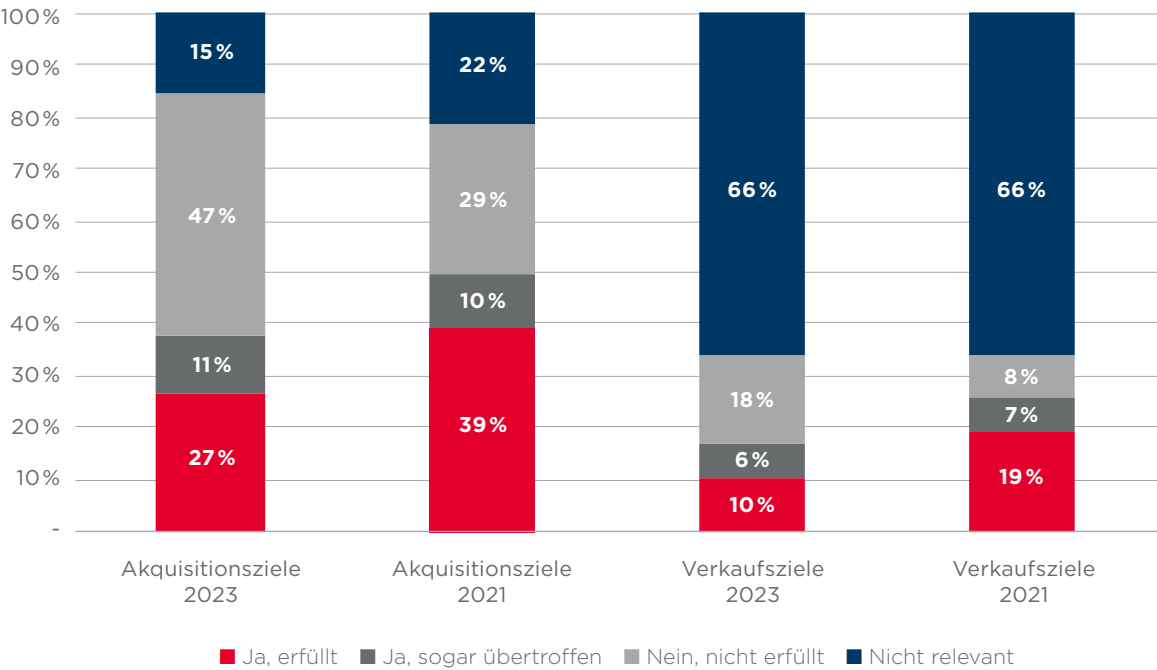
zeitig hat sich der Anteil der Befragten, die ausschließlich in Bestandsgebäude investieren, erhöht. Diese Veränderung kann auf die derzeitige Marktsituation und unterschiedliche Preiserwartungen zurückgeführt werden. Dennoch bleiben Projektentwicklungen aufgrund ihrer ESG-Konformität ein attraktives Anlageprodukt für eine Vielzahl von Investoren.



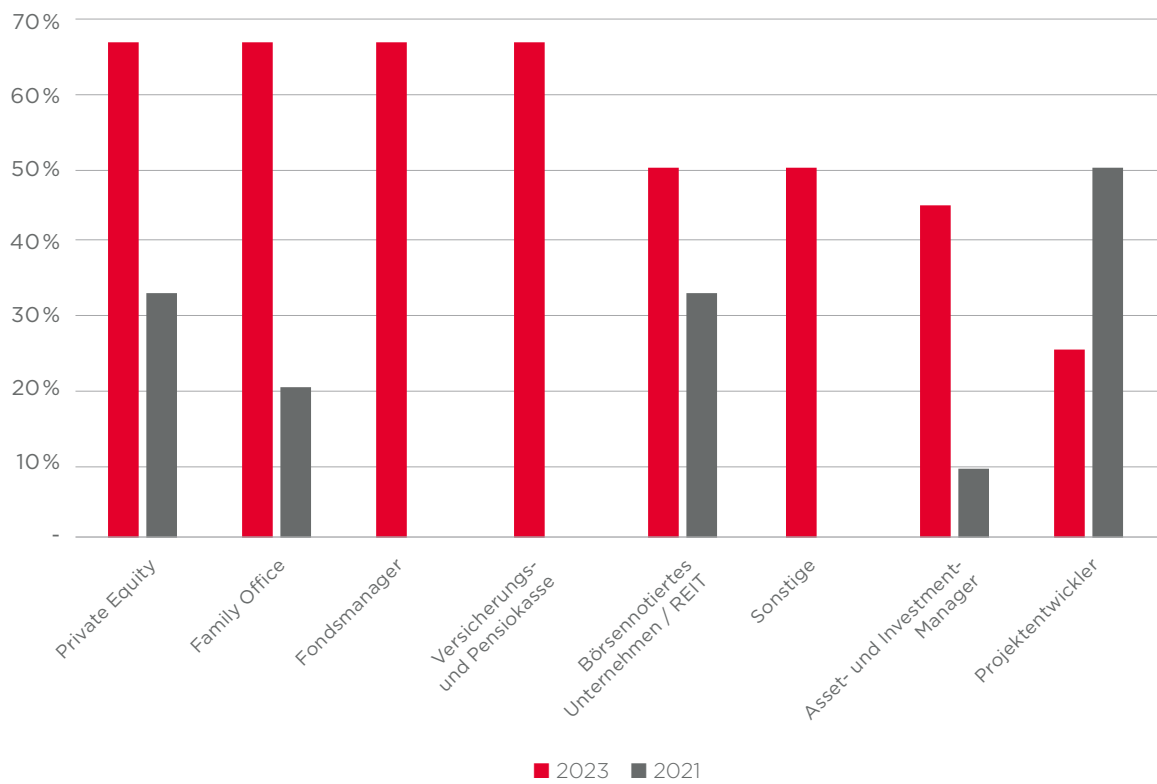
INVESTMENTZIELE IM GESUNDHEITS- IMMOBILIENMARKT



Akquisitions- und Verkaufsziele der letzten 12 Monate



Investoren, die ihre Ziele verfehlt haben



Investoren erreichen ihre Akquisitionsziele nur mit Mühe

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass viele Investoren in den letzten 12 Monaten Schwierigkeiten hatten, ihre Akquisitionsziele zu erreichen, wobei 15 Prozent gar keine festen Ziele verfolgten. Der Anteil der Investoren, die ihre Akquisitionsziele nicht erreicht haben, ist im Vergleich zum Jahr 2021 um etwa 60 Prozent gestiegen. Lediglich 40 Prozent der Befragten haben ihre Ziele erreicht oder übertroffen, der entsprechende Anteil lag im Jahr 2021 noch bei 50 Prozent.

Während Verkaufsziele für die meisten Investoren nicht relevant waren, bleibt die Lage am Markt aufgrund der kompetitiven Nachfrageseite weiterhin verschärft. Der Investmentmarkt hat sich von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt entwickelt.

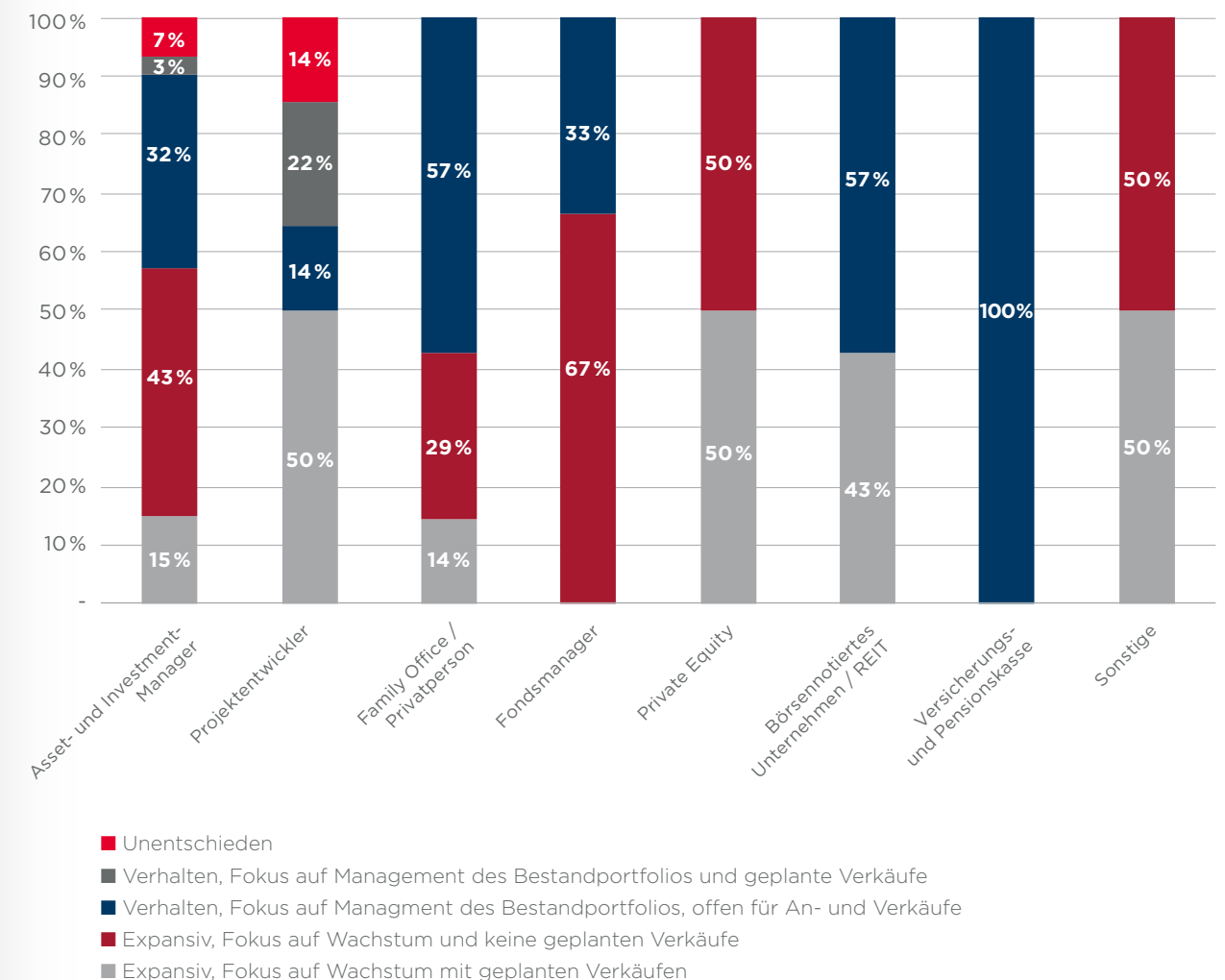
Mit Blick auf die verschiedenen Investorengruppen wird deutlich, dass vor allem Versicherungen, Pensionskassen, Fondsmanager und Family Offices mit Herausforderungen konfrontiert waren, ihre Ziele zu erreichen. Dies ist auf ihre tendenziell risikoaverse Haltung und auf unterschiedliche Erwartungen hinsicht-

lich der Kaufpreise zurückzuführen. Im Vergleich dazu haben Projektentwickler lediglich in etwa 25 Prozent der Fälle ihre Akquisitionsziele verfehlt.

Es zeigt sich, dass sowohl Investoren mit weniger als 5 Assets als auch solche mit über 50 Assets hinsichtlich ihrer Akquisitions- und Verkaufsziele am häufigsten erfolglos waren. Relevant ist hierbei der hohe Anteil an größeren Investoren in dieser Umfrage, von denen rund 30 Prozent ihre Akquisitionsziele und 44 Prozent ihre Verkaufsziele nicht erreicht haben. Dies unterstreicht das Ergebnis eines herausfordernden Investmentmarkts, welcher durch das veränderte Finanzierungsumfeld, geopolitische Anspannungen, Inflation, gestiegene Betriebskosten und verschärfte ESG-Richtlinien besonders beeinflusst wird.



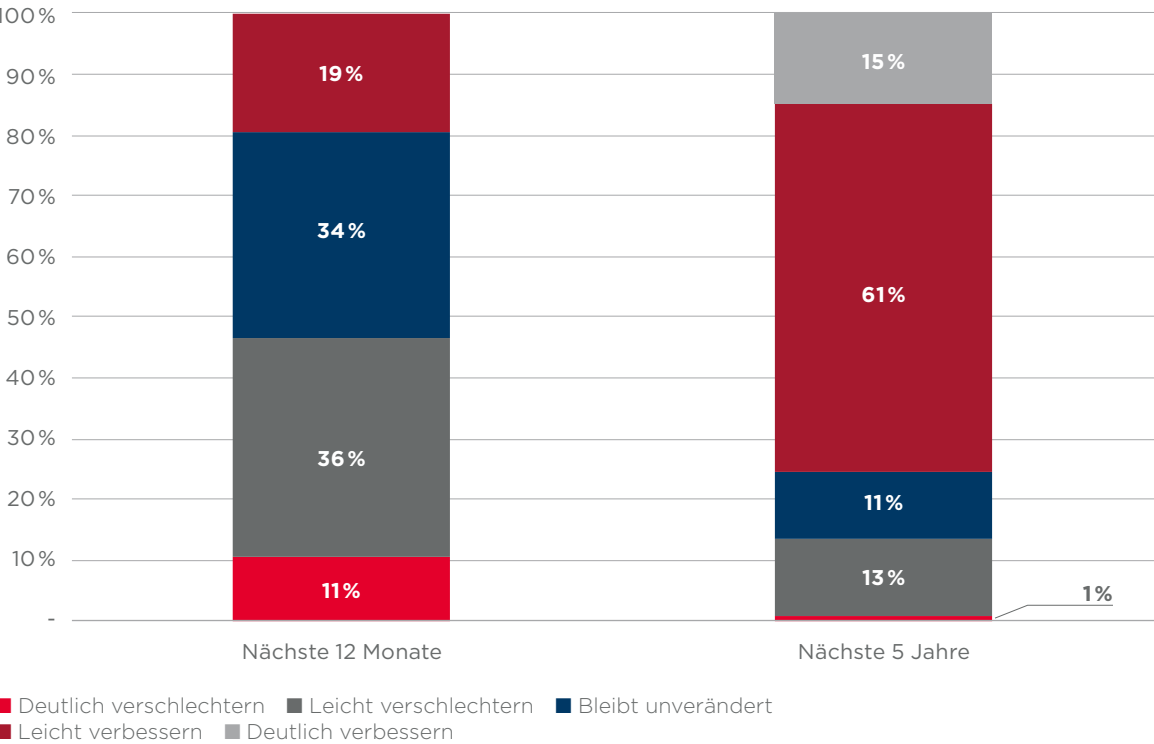
Anlagestrategie in den kommenden 12 Monaten



Der Großteil der befragten Asset- und Investment-Manager, Private-Equity-Investoren sowie Fondsmanager verfolgt eine expansive Anlagestrategie, mit einem Fokus auf Wachstum, ohne geplante Verkäufe. Diese Investoren möchten die aktuelle Marktlage als Chance nutzen, um in vielversprechende Projekte zu investieren. Projektentwickler haben größtenteils eine expansive Anlagestrategie und planen weiterhin Assets beziehungsweise Projekte zu veräußern. Rund 35 Prozent sind verhalten eingestellt, setzen den Fokus auf ihre aktuellen Projekte und planen Ver-

käufe. Die befragten Family Offices und Privatpersonen haben hauptsächlich eine Anlagestrategie, die auf das Management des Bestandsportfolios ausgerichtet ist. Gleichwohl sind diese auch offen für dezierte An- und Verkäufe. Versicherungen und Pensionskassen konzentrieren sich hingegen ausschließlich auf das Management des Bestandsportfolios. Interessanterweise sind börsennotierte Unternehmen und REITs aktuell auf das Management des Bestandsportfolios konzentriert, während sie noch vor Kurzem stark als Käufer im Markt aktiv waren.

Wie wird sich das Finanzierungsumfeld zukünftig entwickeln?



Das aktuelle Finanzierungsumfeld ist deutlich stärker von Vorsicht geprägt als vor 12 Monaten. Der von der EZB eingeleitete rapide Zinsanstieg infolge von Inflationsraten deutlich über dem langfristigen Ziel der EZB, die Energiekrise und die aktuellen geopolitischen Spannungen führen zu einem restriktiveren Investitionsverhalten von Eigen- und Fremdkapitalquellen. Die befragten Investoren und Projektentwickler sind sich

einig: Das Finanzierungsumfeld wird sich in den kommenden 12 Monaten weiter verschlechtern, bestenfalls gleichbleiben. Auf längere Sicht gehen 61 Prozent von einer leichten, 15 Prozent sogar von einer deutlichen Verbesserung aus. Das bedeutet nicht unbedingt ein niedrigeres Zinsumfeld, sondern vielmehr Investitionsbereitschaft und Bewegung im Investmentmarkt.



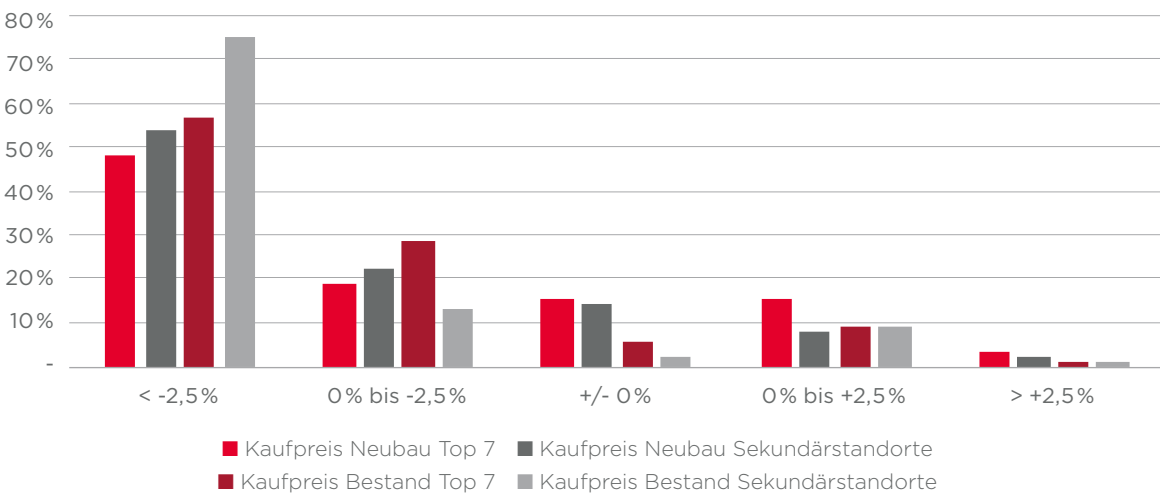
MIET- UND INVESTMENTMARKT

KAUFPREISE UND MIETEN IM GESUNDHEITS-IMMOBILIENMARKT



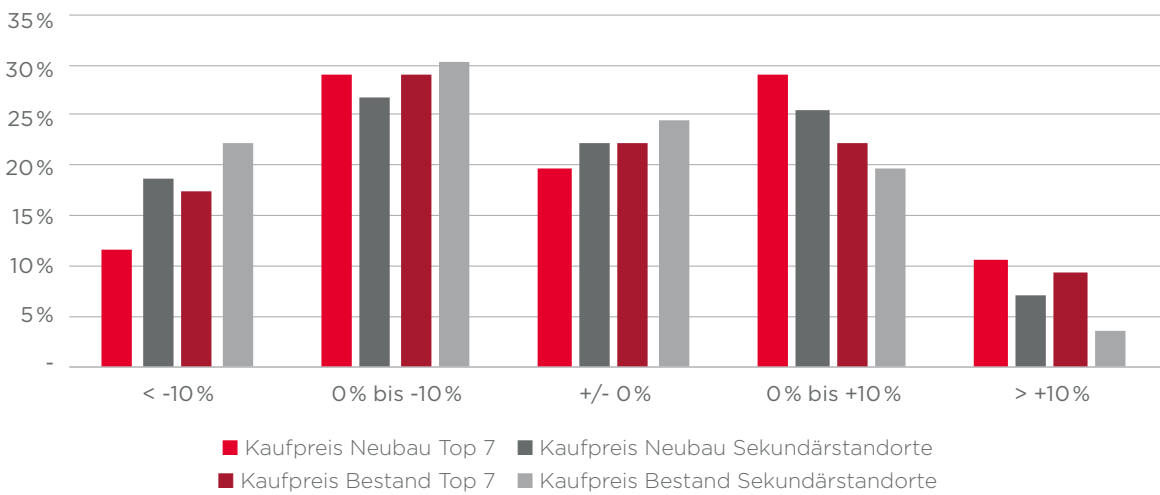
Mehrheit rechnet mit fallenden Kaufpreisen

Entwicklung in den nächsten 12 Monaten



Die Mehrheit der Befragten geht davon aus, dass die Kaufpreise in den nächsten 12 Monaten unabhängig von Baujahr und Standort fallen werden. Für Bestandsgebäude in den Top-7-Standorten erwarten rund 56 Prozent einen Rückgang um mehr als 2,5 Prozent. Insgesamt rechnen etwa 86 Prozent der Befragten mit fallenden Kaufpreisen für Bestandsgebäude. Im Vergleich dazu werden Neubauten von den Befragten positiver eingeschätzt – rund 29 Prozent erwarten in diesem Segment keine fallenden Preise.

Entwicklung in den nächsten 5 Jahren

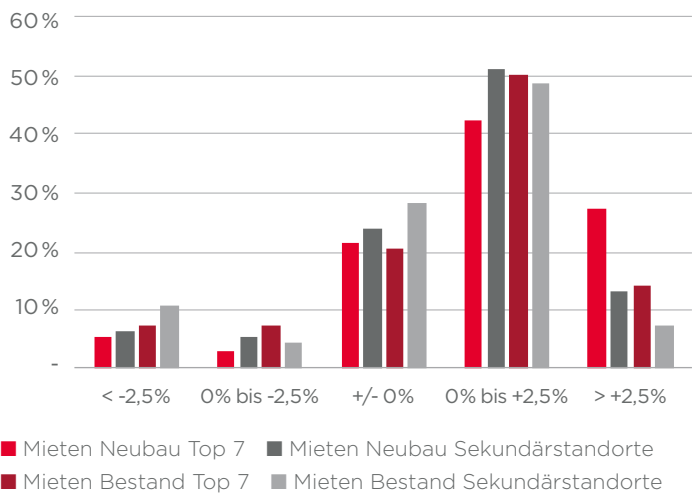


Bei der Kaufpreisentwicklung der kommenden 5 Jahre sind sich die Befragten uneinig. Es überwiegt das Stimmungsbild, dass die Preise zwischen 0 und 10 Prozent steigen, gleich bleiben, oder im selben Umfang fallen. Lediglich ein kleiner Teil geht von einer noch stärkeren Entwicklung des Preisniveaus aus.

Investoren erwarten steigende Mieten

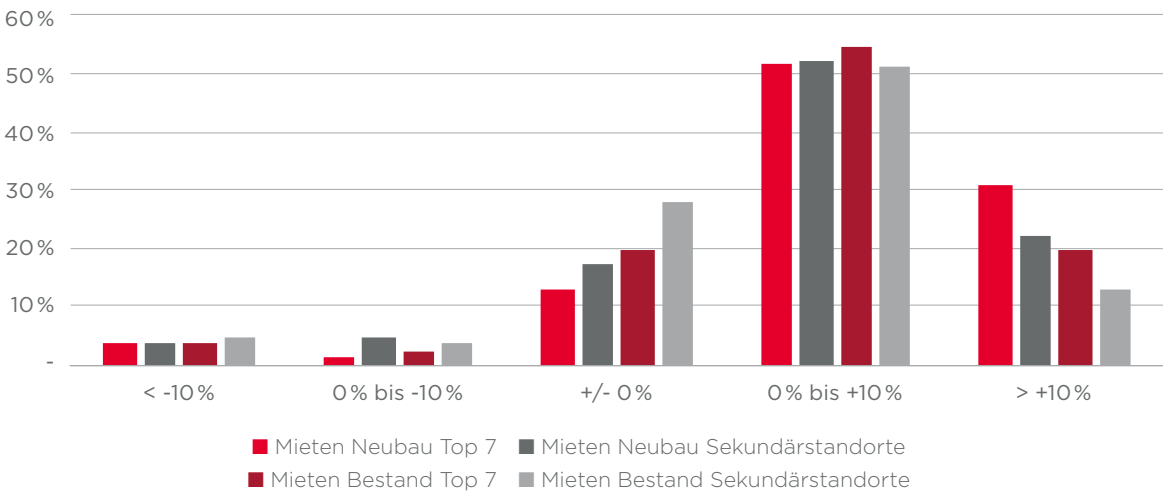


Entwicklung in den nächsten 12 Monaten



Die Investoren gehen überwiegend von einem Anstieg der Mieten in naher und mittelfristiger Zukunft aus. Etwa 40 Prozent prognostizieren für die nächsten 12 Monate einen Anstieg zwischen 0 und 2,5 Prozent, während etwa ein Drittel vorsichtiger ist und zumindest kurzfristig keine Veränderung erwartet. Lediglich ein geringer Anteil der Befragten rechnet mit fallenden Mietpreisen in den nächsten 12 Monaten.

Entwicklung in den nächsten 5 Jahren



Eine deutliche Mehrheit der Investoren geht davon aus, dass die Mietkosten in den nächsten 5 Jahren um 0 bis 10 Prozent steigen werden. Etwa 21 Prozent erwarten sogar einen noch größeren Anstieg. Nur eine Minderheit der Befragten rechnet mit fallenden Mietpreisen in den kommenden 5 Jahren und rund 20 Prozent sind unschlüssig bezüglich der Mietpreisentwicklung.

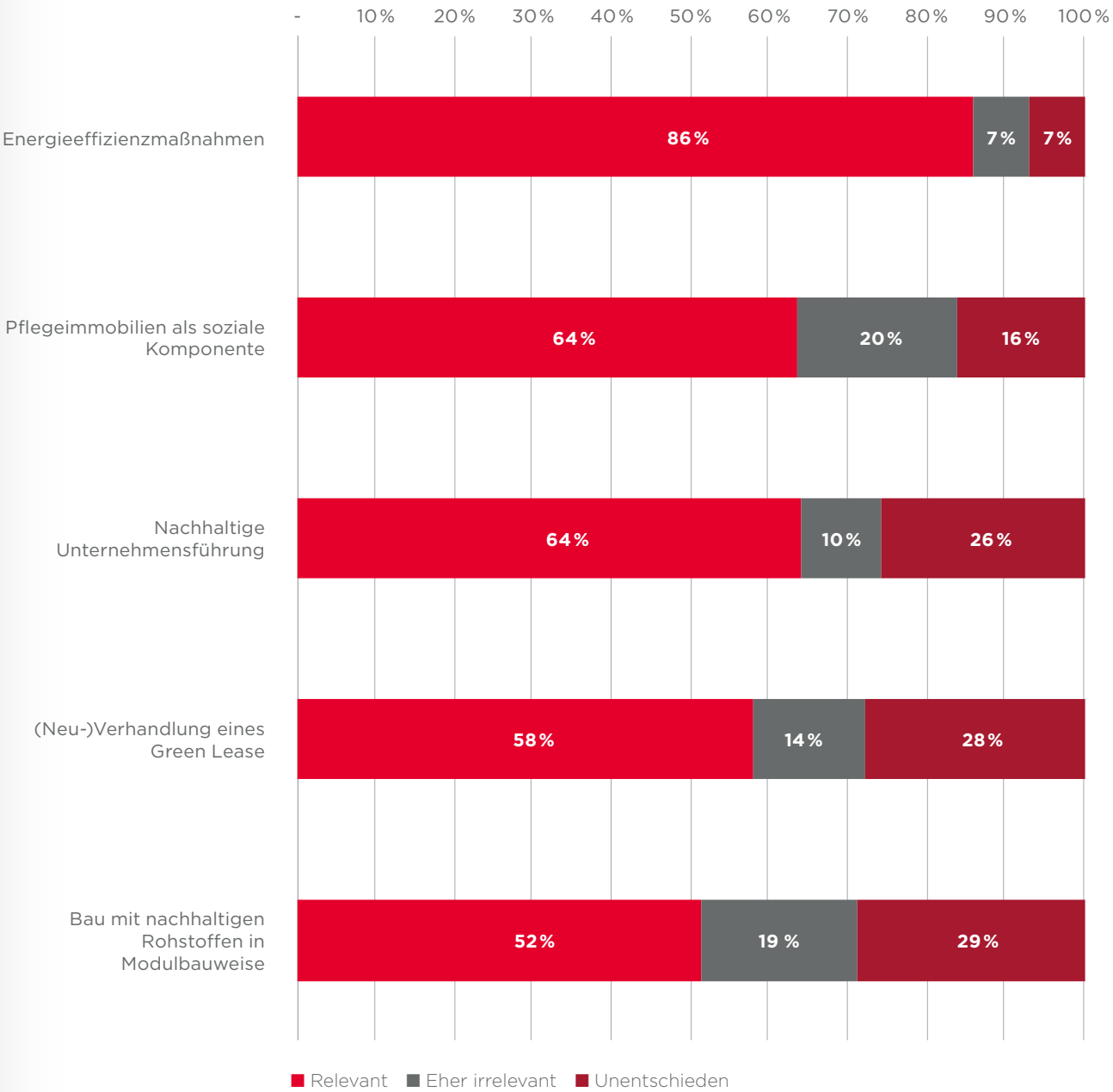


ESG

IN DER PRAXIS ANGEKOMMEN

Energieeffizienz ist ESG-Maßnahme Nr. 1

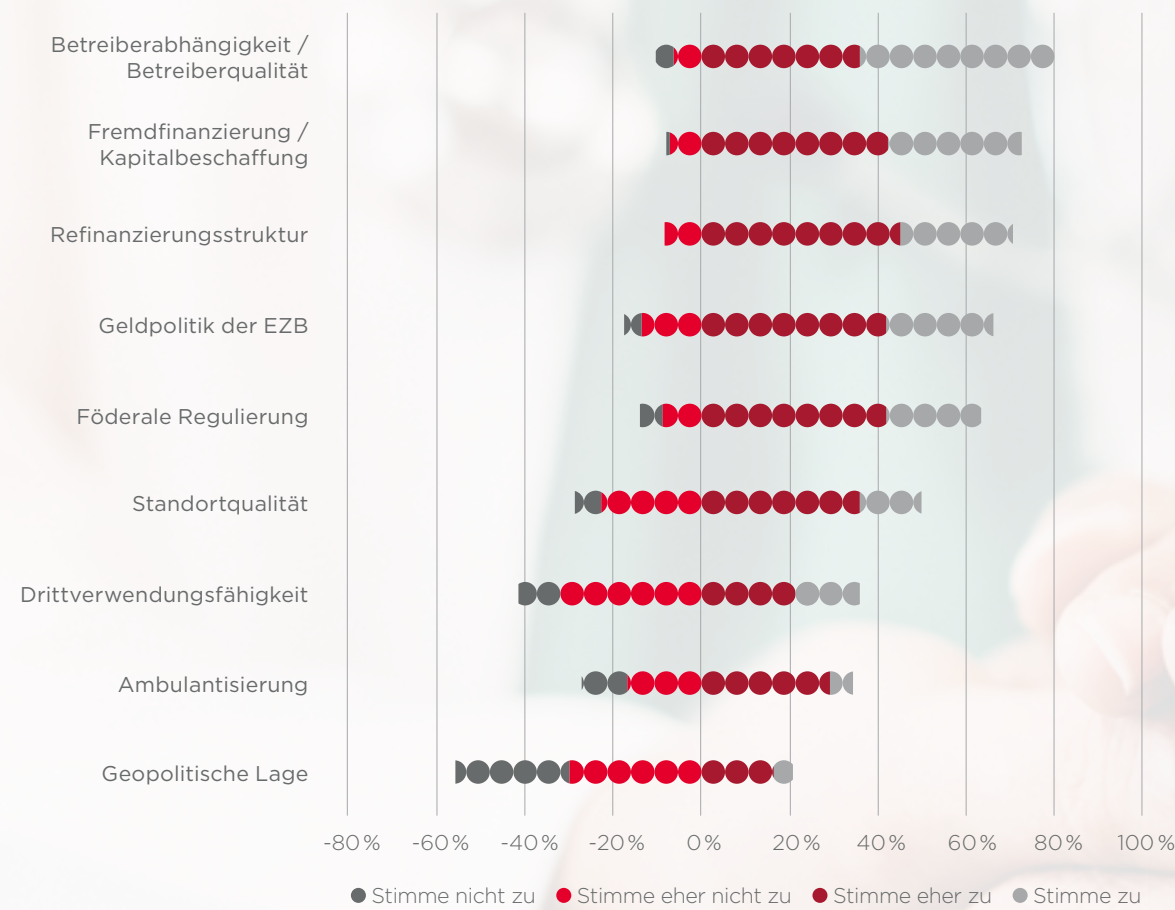
Die Mehrheit der Befragten, nämlich 86 Prozent, betrachten die Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen bei Bestandsimmobilien als relevant für ihre ESG-Investmentstrategie. Auch die soziale Komponente von Pflegeimmobilien wird von 64 Prozent als relevant erachtet. Die Bedeutung einer nachhaltigen Unternehmensführung und guten Reputation (Governance) wird ebenfalls von 64 Prozent betont. Die (Neu-)Verhandlung eines Green Lease wird von einer knappen Mehrheit (58 Prozent) als relevant bewertet. Insgesamt zeigt die Umfrage, dass alle aufgeführten ESG-Kriterien eine wichtige Rolle in den Investmententscheidungen der Befragten spielen.



TREIBER UND RISIKEN

WAS BRINGT DEN MARKT FÜR GESUNDHEITS-IMMOBILIEN VORAN?

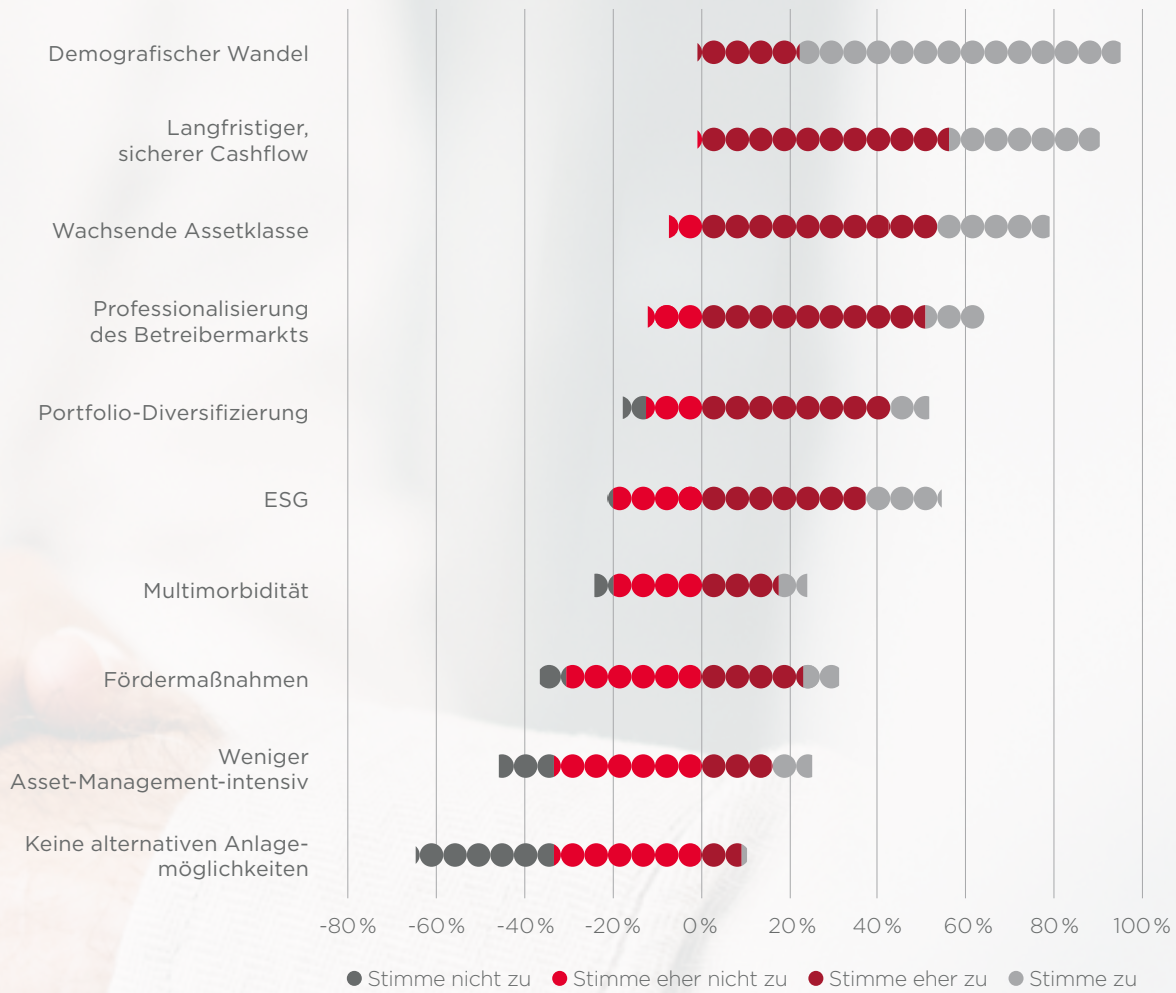
Betreiberabhängigkeit und Betreiberqualität sind entscheidend



Die Mehrheit der Befragten sieht die Betreiberabhängigkeit und die Betreiberqualität als die größten Hindernisse / Risiken bei der Investition in Gesundheitsimmobilien – 80 Prozent der Befragten stimmen dem zu. Ein wichtiger Faktor ist auch die Refinanzierungsstruktur mit einem Zustimmungsanteil von 73 Prozent. Nur 21 Prozent der Investoren stufen die geopolitische Lage als relevant ein. Dies kann damit zusammenhängen, dass die Nachfrage nach Gesundheitsimmobilien aufgrund der demografischen Entwicklung auch in den kommenden Jahrzehnten

ein strukturelles Anliegen bleiben wird. Die Mehrheit der Befragten (50 Prozent) stimmte zu, dass die Standortqualität als mittlerer Faktor auf der Skala angesehen werden kann. Als weniger wichtig wurden nur die Drittverwendungsfähigkeit und Ambulantisierung angesehen. Im Allgemeinen scheinen sich die Investoren darin einig zu sein, dass Trägerqualität und Refinanzierungsstruktur die größten Hürden sind, die es zu überwinden gilt, wenn man im Gesundheitsimmobilienmarkt erfolgreich investieren will.

Vertrauen in Cashflow und demografischen Wandel



Die Investition in Gesundheitsimmobilien wird von verschiedenen Faktoren gleichzeitig beeinflusst, der Einfluss wird jedoch von den Befragten unterschiedlich stark eingeordnet. Die wesentlichen Treiber sind eine langfristige und sichere Cashflow-Generierung sowie der demographische Wandel. Diese beiden Aspekte wurden von 90 Prozent bzw. 95 Prozent der Befragten als Treiber genannt, welche die Nachhaltigkeit der Investition substantiell beeinflussen. Zudem spielen die Professionalisierung des Betreibermarkts und die Multimorbidität eine wichtige Rolle, wobei hier eher geteilte Meinungen zur

Multimorbidität vorherrschen. Fördermaßnahmen des Bundes zur Investition und für Projektentwicklungen sowie die Asset-Management-Intensität wurden von einem Viertel der Befragten als unwichtig bewertet, während die wachsende Bedeutung der Assetklasse als positiver Faktor für Investitionen in Gesundheitsimmobilien angesehen wird. Auch ESG-Aspekte und die Portfolio-Diversifizierung spielen für einige Investoren eine Rolle. Schließlich geben 65 Prozent der Befragten an, dass der Mangel an alternativen Anlagemöglichkeiten eher kein wesentlicher Treiber für Investitionen in Gesundheitsimmobilien ist.

KONTAKT



KEEP IN TOUCH

Jan-Bastian Knod

Partner
Head of Residential Investment Germany
Head of Healthcare Advisory

T +49 69 50 60 73 261
M +49 151 18 83 09 53
E jan-bastian.knod@cushwake.com



Benedikt Kiefer

Consultant
Residential Investment
Healthcare Advisory

T +49 69 50 60 73 266
M +49 151 18 83 10 13
E benedikt.kiefer@cushwake.com



Adam Flach

Consultant
Residential Investment
Healthcare Advisory

T +49 69 50 60 73 211
M +49 170 56 51 630
E adam.flach@cushwake.com



Maximilian Merkel

Consultant
Residential Investment
Healthcare Advisory

T +49 69 50 60 73 234
M +49 151 18 83 36 148
E maximilian.merkel@cushwake.com



Diese 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.

© 2023 C & W (U.K.) LLP German Branch.
Alle Rechte vorbehalten.

Der Healthcare Immobilienmarkt auf einen **Klick**:

