CUSHMAN & WAKEFIELD

UMFRAGE 2024/2025

GESUNDHEITSIMMOBILIEN

ZWISCHEN VORSICHT UND EXPANSIONSBESTREBEN: WIE HANDELN AKTEURE AM DEUTSCHEN MARKT FÜR GESUNDHEITSIMMOBILIEN?

Better never settles

UNSERE UMFRAGE ZEIGT, DASS GESUNDHEITSIMMOBILIEN KLAR IM FOKUS INSTITUTIONELLER INVESTOREN STEHEN. AUCH WENN VIELE INVESTOREN IHRE AKQUISITIONSZIELE FÜR 2024 NICHT ERFÜLLEN KONNTEN, BLICKEN SIE ZUVERSICHTLICH AUF DAS JAHR 2025.

JAN-BASTIAN KNOD

HEAD OF HEALTHCARE ADVISORY
HEAD OF RESIDENTIAL INVESTMENT GERMANY

INHALT

01 Vorwort 04

02 Die Ergebnisse im Überblick 06

03 Marktakteure 08

04 Anlagefokus 12

05 Investmentstrategie 18

06 Kapitalverfügbarkeit und Rendite 28

07 Risiken und Treiber 32

08 Ausblick 36

01

VORWORT

DEUTSCHE GESUNDHEITSIMMOBILIEN SIND FÜR VIELE KAPITALQUELLEN EIN WESENTLICHER BESTANDTEIL IHRER ANLAGESTRATEGIE UND DIVERSIFIKATION.

Der deutsche Immobilienmarkt hat sich in den letzten zwölf Monaten bedeutend gewandelt: Rasante Inflations- und Baukostensprünge haben abgenommen, der Leitzins der EZB hat sich stabilisiert und der Markt erwartet kurzfristige Zinssenkungsschritte. Dennoch sind Immobilieninvestoren seither zurückhaltend mit neuen Investitionen und suchen nach sicheren Investitionsmöglichkeiten mit zugleich attraktiven Renditen. Insbesondere im Betreibermarkt gab es jedoch Turbulenzen: Mietzahlungen wurden gestundet, teilweise rutschten Betreiber durch die stark angestiegenen Kosten und nachgelagert einsetzende Refinanzierung dieser in die Insolvenz.

Jedoch ist schon heute eine Trendwende im Betreibermarkt erkennbar und die Nachfrage nach gesundheitlichen Leistungen so hoch wie nie. Die stationäre Versorgung steht einem großen Nachfrageüberhang gegenüber und auch im ambulanten Bereich besteht Bedarf nach mehr Kapazitäten. Aufgrund der langfristigen Betreiberstruktur im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt bietet das Segment insbesondere für Kapitalanleger langfristige sichere Möglichkeiten mit hoher Krisenresilienz.

Bereits 2021 und 2023 haben wir Umfragen unter institutionellen Immobilieninvestoren und Projektentwicklern durchgeführt, welche im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt aktiv und teils sogar darauf spezialisiert sind oder Interesse für diesen bekunden. In 2024 haben wir erneut rund 105 Immobilieninvestoren, Bestandshalter und Projektentwickler zu ihren Akquisitions- und Verkaufszielen und der Anlagestrategie für das Jahr 2025 befragt: Ist eine Stabilisierung der Spitzenrenditen im Gesundheitsimmobilienmarkt erkennbar? Für welche Objektarten wird Liquidität erwartet? Und werden Forward Deals (Projektverkäufe vor Fertigstellung) wieder attraktiver und möglich sein?

Mit der Investorenumfrage Gesundheitsimmobilien 2024/2025 hat Cushman & Wakefield Antworten auf diese Fragen gesammelt und analysiert, inwiefern sich die Stimmung seit den letzten Befragungen geändert hat. Die Umfrage vereint Antworten sowohl inländischer als auch internationaler Akteure, sodass sich ein umfassendes, repräsentatives Meinungsbild ergibt. Wir bedanken uns herzlich bei den teilnehmenden Unternehmen und wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

JAN-BASTIAN KNOD
Head of Healthcare Advisory
Head of Residential Investment Germany

02

DIE ERGEBNISSE IM ÜBERBLICK

DIE WICHTIGSTEN AUSSAGEN UND HANDLUNGSABLEITUNGEN AUS ALLEN ANTWORTEN

SIEBEN INSIGHTS AUS 14 THEMENFELDERN

KAPITAL
Die Kapitalverfügbarkeit für die Segmente Betreutes Wohnen und Ärztehäuser / MVZ ist im Jahr 2025 voraussichtlich am größten – Pflegeheime liegen dicht dahinter

ATTRAKTIVITÄT
Gesundheitsimmobilien stehen weiterhin im Fokus von institutionellen Investoren, Family Offices und Projektentwicklern

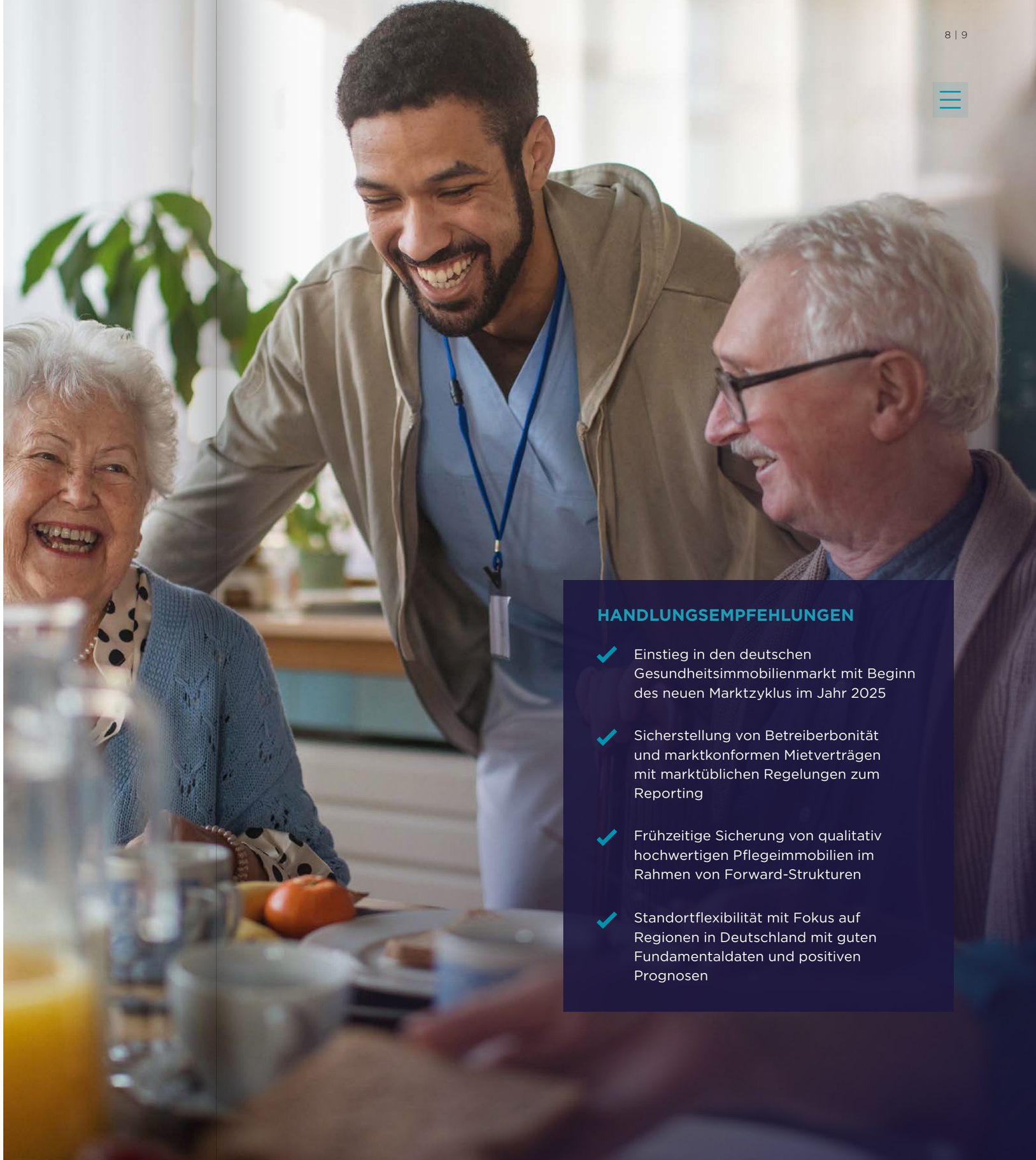
REGION & RISIKO
Interesse an Gesundheitsimmobilien ist deutschlandweit in sämtlichen Regionen vorhanden, insbesondere im Core- bis Value-Add Bereich

ZIELE
Projektentwickler und Fondsmanager erreichten ihre Verkaufsziele im Jahr 2024 nicht

WACHSTUM
Börsennotierte Unternehmen, Private-Equity-Fondsstrukturen und Family Offices stehen als Käufer bereit und wollen expandieren

MARKTEINTRITT
Rückläufige Bauaktivitäten werden weiterhin erwartet. Kapitalquellen arbeiten gleichermaßen an Möglichkeit des frühzeitigen Projekterwerbs und Ausweitung des Forward-Zeitraums

RENDITE
Investoren sind sich uneins hinsichtlich zukünftiger Spitzenrenditeentwicklung: Erwartet werden tendenzielle Renditekompression bei (Reha-)Kliniken und Ärztehäusern / MVZ und stabil bleibende Spitzenrenditen für Betreutes Wohnen und Pflegeheime



HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

- Einstieg in den deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt mit Beginn des neuen Marktzyklus im Jahr 2025
- Sicherstellung von Betreiberbonität und marktkonformen Mietverträgen mit marktüblichen Regelungen zum Reporting
- Frühzeitige Sicherung von qualitativ hochwertigen Pflegeimmobilien im Rahmen von Forward-Strukturen
- Standortflexibilität mit Fokus auf Regionen in Deutschland mit guten Fundamentaldaten und positiven Prognosen

03

MARKTAKTEURE

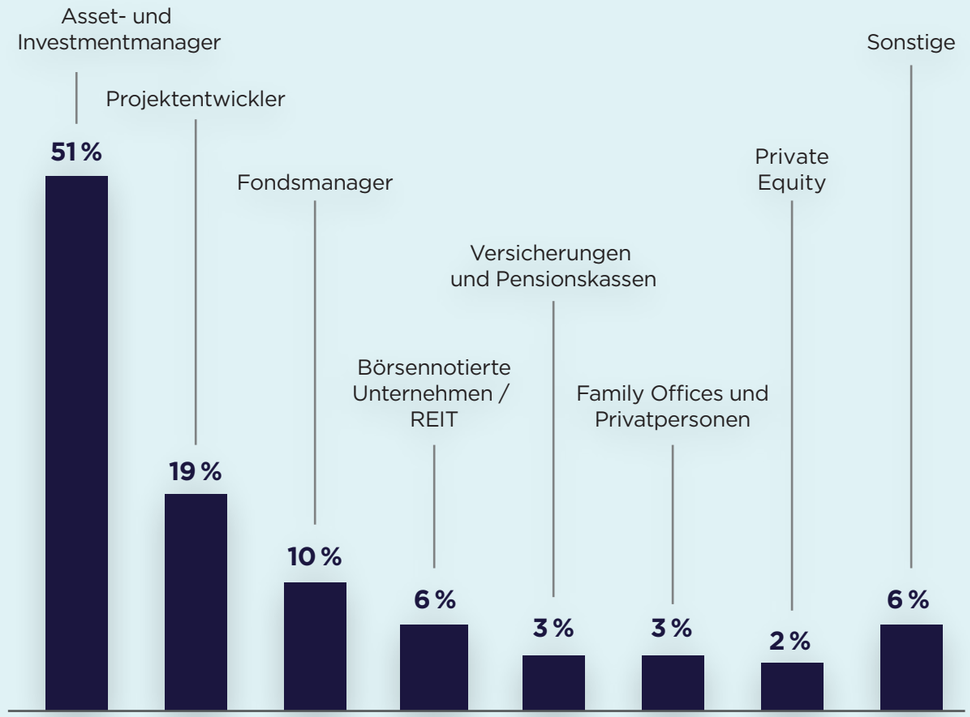
105 INVESTOREN, BESTANDSHALTER UND PROJEKTENTWICKLER GEBEN EINBLICK

WER IST AM MARKT AKTIV?

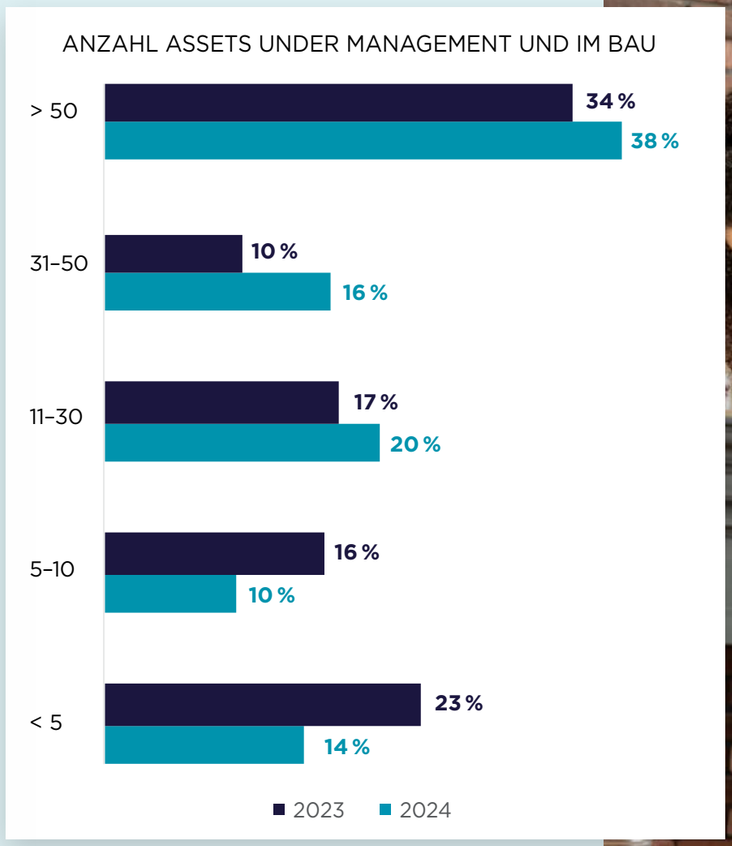
ASSET- UND INVESTMENTMANAGER BESTIMMTEN AUCH 2024 DAS MARKTGESCHEHEN

An dieser Umfrage haben insgesamt 105 Marktakteure teilgenommen, die im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt aktiv sind. Wie in 2023 bilden mit 51 Prozent Asset- und Investment-Manager die Mehrheit der Teilnehmer. Mit rund 19 Prozent folgen Projektentwickler an zweiter Stelle, die übrigen 30 Prozent stellen sich aus verschiedenen Investorentypen und Kapitalverwaltungsstellen zusammen.

UMFRAGETEILNEHMER

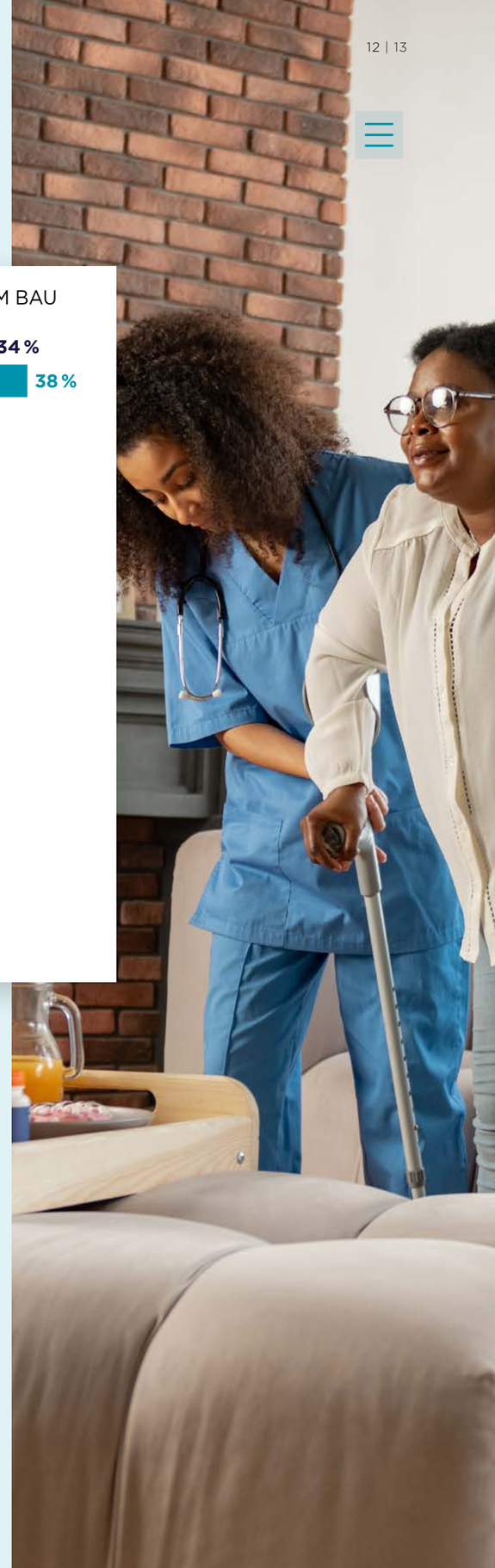


INVESTORENGRÖSSE



DIE DURCHSCHNITTLICHE GRÖSSE DER INVESTOREN HAT IM VERGLEICH ZUM VORJAHR ZUGENOMMEN

In der Umfrage sind Investoren verschiedener Größe vertreten, gemessen an der Anzahl ihrer Assets under Management oder im Bau befindlicher Gesundheitsimmobilien. Mit 38 Prozent machen Investoren beziehungsweise Projektentwickler mit mehr als 50 Assets oder Projekten den größten Anteil aus. Investoren mit bis zu zehn Assets stellen nur 24 Prozent. Im Vergleich zur Umfrage aus dem Jahr 2023 hat die durchschnittliche Größe der Investoren von bis zu 30 Assets under Management auf 31 und mehr deutlich zugenommen.



04

ANLAGEFOKUS

GESUNDHEITSIMMOBILIEN SIND BEI VIELEN INVESTOREN GEFRAGT REGIONAL GEWINNEN WIRTSCHAFTSSTARKE UND GRÖSSERE STÄDTE

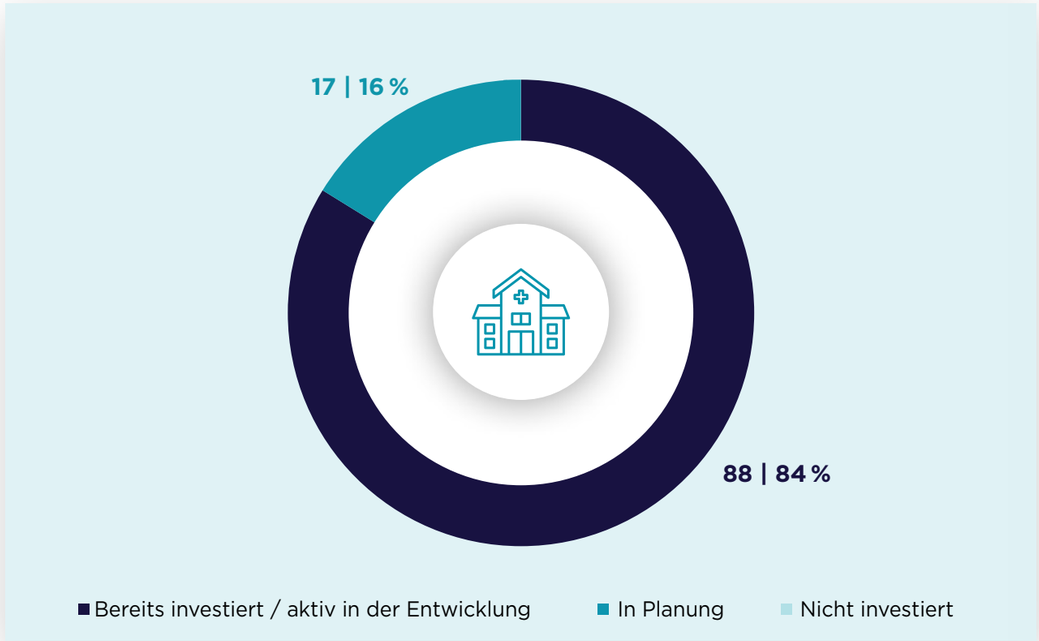
WELCHE ANLAGESTRATEGIE VERFOLGTEN INVESTOREN 2024?

DAS ENGAGEMENT IN GESUNDHEITSIMMOBILIEN IST GROSS

Unter den befragten Investoren engagieren sich 88 Teilnehmer durch Investitionen oder Projektentwicklungen im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt – das sind 84 Prozent und zwölf Prozent mehr als noch ein Jahr zuvor. 17 Teilnehmer arbeiten derzeit an einem Markteinstieg oder planen einen solchen.

Trotz der bereits seit 18 Monaten andauernden Herausforderungen ist der Gesundheitsimmobilienmarkt für viele Investoren interessant. Das Jahr 2025 bietet eine gute Möglichkeit, in den Gesundheitsimmobilienmarkt einzusteigen, nachdem sich die Turbulenzen im Betreibermarkt gelegt haben und auch die wirtschaftsökonomischen Rahmenbedingungen sich bessern.

AKTIVITÄT AM DEUTSCHEN GESUNDHEITSIMMOBILIENMARKT



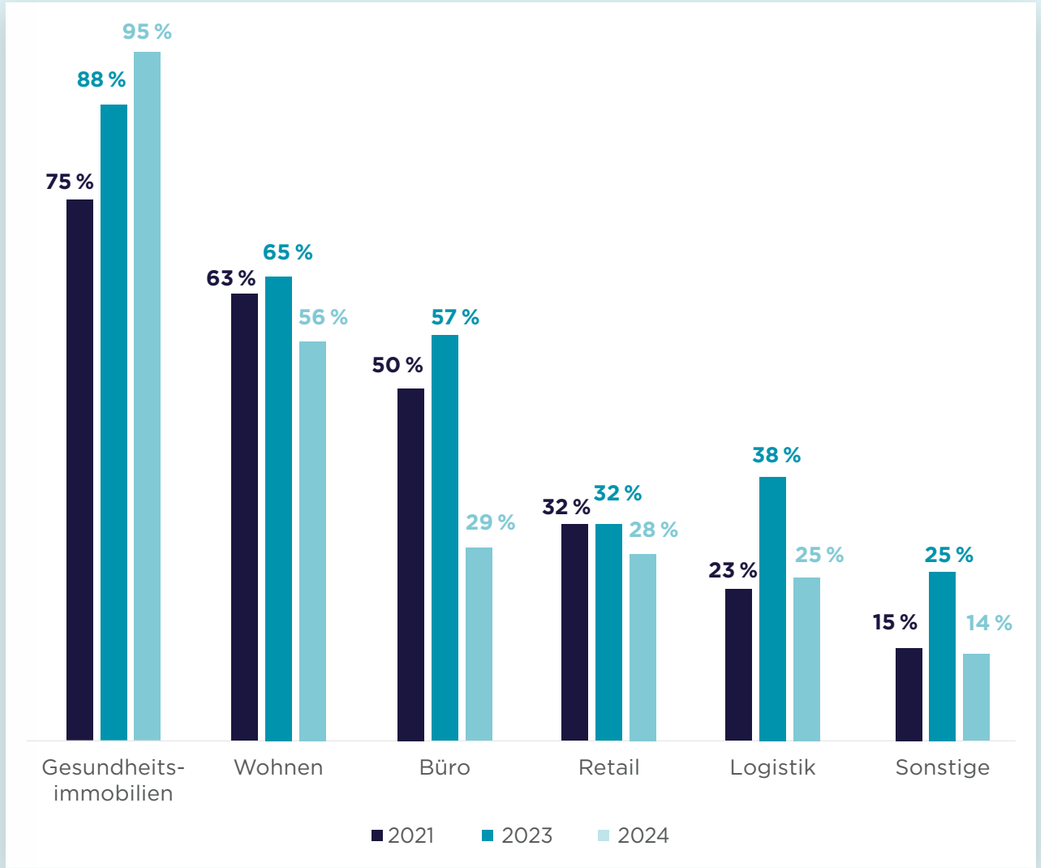
GESUNDHEITSIMMOBILIEN SIND TEIL VON DIVERSIFIKATIONSSTRATEGIEN

Die Auswertung zeigt, dass die Teilnehmer eine diversifizierte Anlagestrategie verfolgen und ihre Investments über verschiedene Assetklassen streuen. Es ist davon auszugehen, dass Investoren, die in Gesundheitsimmobilien investiert sind, auch in Wohnimmobilien investieren. Dies ist insofern naheliegend, als die Segmente Seniorenwohnen und ambulante Pflege beide Assetklassen miteinander verknüpfen.

Über die Jahre 2021, 2023 und 2024 haben Gesundheitsimmobilien als Schwerpunkt weiter zugenommen, jedoch bleiben auch andere Assetklassen weiterhin relevant. Durchschnittlich bewegen sich Investoren in drei verschiedenen Assetklassen und suchen entsprechende Diversifikationsmöglichkeiten. Einzig aus der Assetklasse Büro haben sich einige Investoren zurückgezogen. Die Assetklasse Gesundheitsimmobilien selbst ist eher eine Nische, zieht jedoch aufgrund der interessanten Anlagemöglichkeiten für institutionelles Kapital viel Interesse auf sich.

ANLAGEFOKUS NACH RENDITE-RISIKO-PROFIL

(MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH)



DIE ROLLE VON OBJEKTART, REGION UND RISIKO

ANLAGEFOKUS NACH OBJEKTARTEN UND REGIONEN

(MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH)

	A-STÄDTE (TOP-7)	B-STÄDTE	C-STÄDTE	D-STÄDTE	SONSTIGE
BETREUTES WOHNEN	67 %	67 %	47 %	29 %	7 %
PFLEGEHEIME (STAT. PFLEGE)	52 %	52 %	48 %	31 %	16 %
ÄRZTEHÄUSER / MVZ	57 %	56 %	35 %	20 %	15 %
(REHA)KLINIKEN	30 %	26 %	26 %	15 %	26 %

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

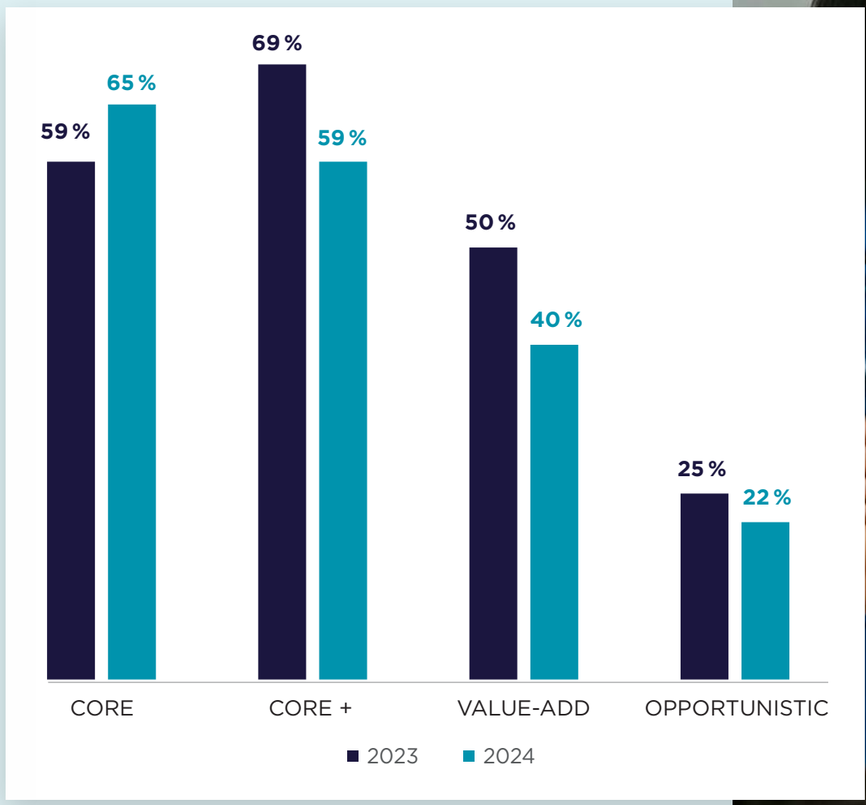
A- UND B-STÄDTE LIEGEN VORN

Wie in 2023 zeigt die Analyse nach Objektart und Lagekategorie auch diesmal, dass Investoren nicht auf eine bestimmte Art von Gesundheitsimmobilien festgelegt sind, sondern häufig in mehrere Objektarten investieren. Betreutes Wohnen ist 2024 die am stärksten vertretene Objektart, Pflegeheime und Ärztehäuser teilen sich in etwa Platz 2.

Pflegeheime sind damit erneut leicht hinter der Objektart Betreutes Wohnen angesiedelt, gleichwohl diese immer noch ein größeres Investmentvolumen vorweisen können (vgl. in Q1–Q3 2024 200 Millionen für Euro Pflegeheime vs. 70 Millionen Euro für Betreutes Wohnen). Anders als in 2023 ist jedoch diesmal ein stärkerer Fokus auf wirtschaftsstarke und größere Städte erkennbar.

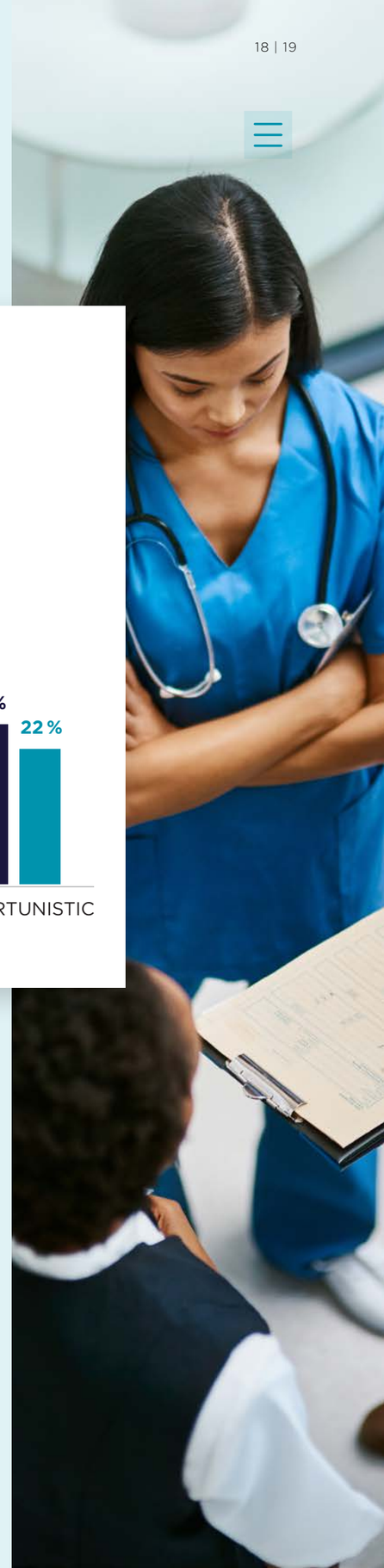
ANLAGEFOKUS NACH RENDITE-RISIKO-PROFIL

(MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH)



CORE-IMMOBILIEN SIND BESONDERS NACHGEFRAGT

Ebenso diversifiziert wie der Anlagefokus über verschiedene Objektarten ist das Rendite-Risiko-Profil der Investoren im Segment Gesundheitsimmobilien. Wie in den Jahren 2021 und 2023 konzentrieren sich die Investoren vor allem auf Core- bis Value-Add-Produkte. Im Gegensatz zu anderen Assetklassen besteht jedoch ein Unterschied zwischen dem Standortrisiko sowie dem Risiko hinsichtlich der Assetqualität auf der einen Seite und auf der anderen Seite dem Betreiberrisiko, das eine Besonderheit dieser Assetklasse ist. Für institutionelle Investoren und Projektentwickler von Gesundheitsimmobilien sind Bonitätsnachweise der Betreiber sowie Einsicht in Auslastungszahlen und betriebswirtschaftliche Kennzahlen folglich entscheidend.



05

INVESTMENTSTRATEGIE

DAS GROS DER PROJEKTENTWICKLER WIRD SEINE VERKAUFSZIELE IM JAHR 2024 NICHT ERREICHEN

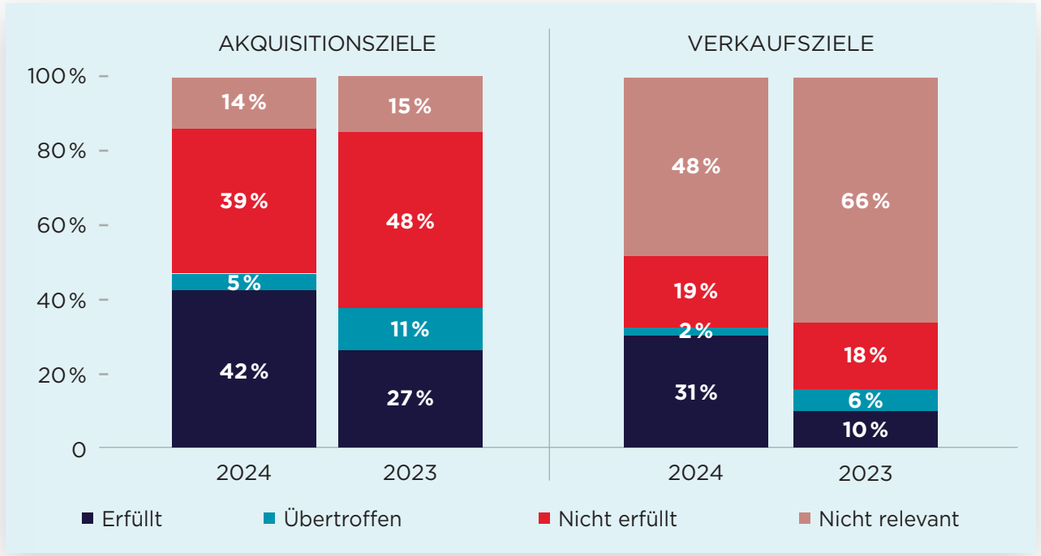
WIRD DIE INVESTMENTSTRATEGIE 2024 ERFÜLLT?

DIE AKQUISITIONS- UND VERKAUFSZIELE WERDEN EHER REALISIERT ALS IM VORJAHR

Die Ergebnisse zeigen, dass etwa 39 Prozent der teilnehmenden Investoren zum Zeitpunkt der Befragung nicht erwarten, ihre Akquisitionsziele für das Jahr 2024 noch zu erfüllen, während 14 Prozent gar keine festen Ziele verfolgen. Die Erwartungshaltung spiegelt bereits ein positiveres Bild als noch ein Jahr zuvor, als mit 48 Prozent fast die Hälfte der Investoren angab, in den vergangenen zwölf Monaten ihre Ziele nicht erreicht zu haben. Ähnliches gilt für die Verkaufsziele: 33 Prozent gehen davon aus, dass sie ihre Ziele für 2024 erfüllen oder sogar übertreffen werden, rund 19 Prozent rechnen nicht damit, diese zu erfüllen. Einige Investorengruppen haben wie auch im Vorjahr keine Verkaufsziele (2024: 48 Prozent, 2023: 66 Prozent).

Mit Blick auf die einzelnen Investorentypen zeigt sich: Das Gros der Projektentwickler, etwa ein Fünftel der Fondsmanager sowie etwa 10 Prozent der Asset- und Investmentmanager erfüllen im Jahr 2024 ihre Verkaufsziele nicht. Dies ist damit zu begründen, dass Projektentwickler mit gestiegenen Baukosten konfrontiert sind und gleichzeitig risikoaverses Kapital weiterhin eher zurückhaltend agiert. Fondsmanager sind auf der anderen Seite teilweise gezwungen Verkäufe zu tätigen, um Liquiditätsabflüsse bedienen zu können.

AKQUISITIONS- UND VERKAUFSZIELE 2024 VS. 2023



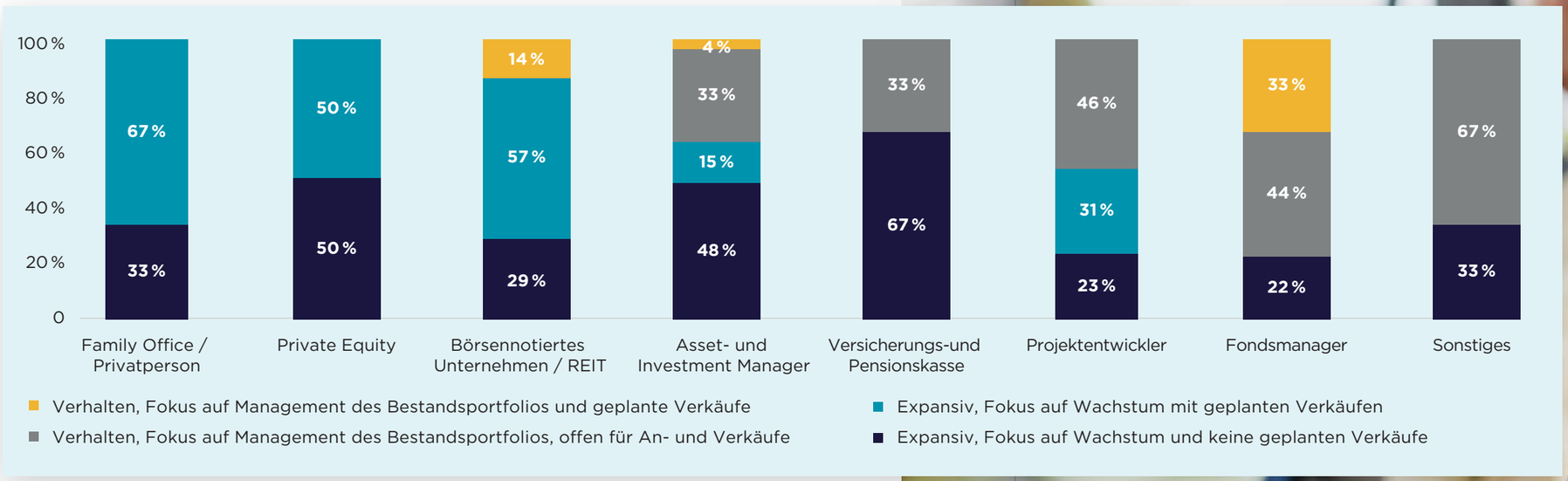
AUSBLICK UND ERWARTUNGEN FÜR 2025

DER GROSSTEIL DER INVESTOREN BLICKT EXPANSIV NACH VORNE

Die Mehrheit der befragten Asset- und Investmentmanager, Private-Equity-Investoren, Family Offices / Privatpersonen sowie Börsennnotierte Unternehmen / REITS verfolgt für das Jahr 2025 eine expansive Anlagestrategie mit einem Fokus auf Wachstum. Diese Investoren möchten die aktuelle Marktlage als Chance nutzen, um in vielversprechende Projekte zu investieren. Insbesondere Börsennotierte Unternehmen / REITS traten dieses Jahr als Verkäufer auf, um Liquidität zu schaffen. Sie profitieren jedoch auch vom auftauenden Fremdkapitalmarkt und sehen wieder Chancen für Wachstum in 2025.

Projektentwickler sowie Versicherungs- und Pensionskassen sind sich uneins, teilweise steht Wachstum ohne weitere Verkäufe für 2025 in der Planung. Andererseits scheinen diese noch nicht so schnell wieder wachsen und vielmehr den Fokus auf das Management des Bestandportfolios legen zu wollen. Versicherungsunternehmen sind damit im Vergleich zum Vorjahr deutlich optimistischer. Damals gaben alle Versicherungs- und Pensionskassen an, ihren Fokus auf das Management des Bestandsportfolios zu legen und offen für An- und Verkäufe zu sein.

ANLAGESTRATEGIE FÜR DAS JAHR 2025



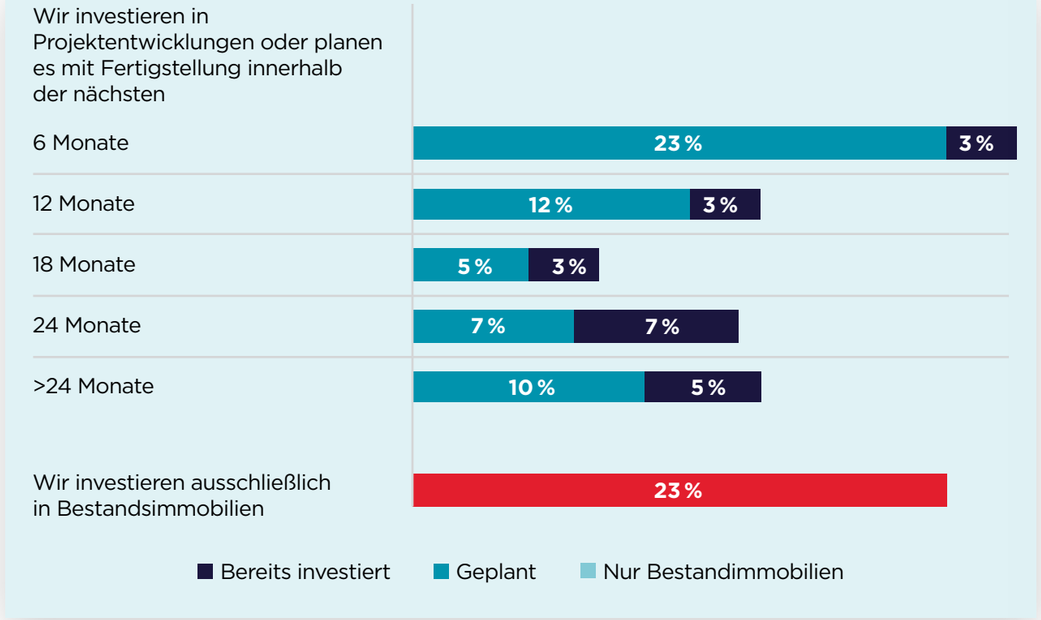
PROJEKTENTWICKLUNGEN BLEIBEN WICHTIG IN DER STRATEGIE

DIE MEHRHEIT DER BEFRAGTEN INVESTIERT IN PROJEKTENTWICKLUNGEN

Mit 57 Prozent gibt die Mehrheit der befragten Investoren an, in Projektentwicklungen zu investieren, beziehungsweise im Rahmen einer Forward-Struktur eine Projektentwicklung zu erwerben. 20 Prozent passen derzeit ihre Anlagestrategie an, um zukünftig in Projektentwicklungen investieren zu können. 2023 investierten noch 61 Prozent in Projektentwicklungen und 14 Prozent planten zukünftig in diese investieren zu können.

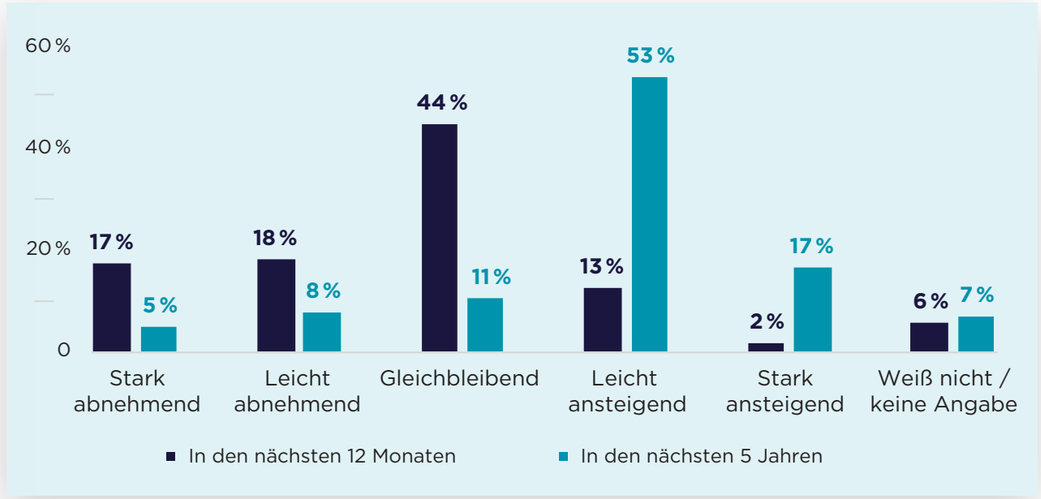
Der Anteil derer, die ausschließlich in Bestandsgebäude investieren, blieb seit 2021 etwa stabil zwischen 18 bis 25 Prozent, dieses Jahr bei 23 Prozent. Je kürzer der noch ausstehende Fertigstellungszeitraum einer Projektentwicklung, umso größer ist die heutige Bereitschaft der Investoren bereits zu investieren. Perspektivisch möchten einige jedoch auch längere Forwardzeiträume abbilden können.

ERWARTETE BAUAKTIVITÄT BEI PFLEGEIMMOBILIEN



Die Befragten erwarten zumindest kurzfristig eine gleichbleibend bis sinkende Bauaktivität von Pflegeimmobilien. Mittelfristig soll diese wieder leicht ansteigen, um den wachsenden Bedarf zu bedienen. Vor dem Hintergrund der geringen Bauaktivität scheint die Strategie sinnvoll, sich frühzeitig Projekte zu sichern und somit die Finanzierung für den Projektentwickler zu vereinfachen.

ANLAGESTRATEGIE BESTANDSIMMOBILIEN VS PROJEKTENTWICKLUNGEN



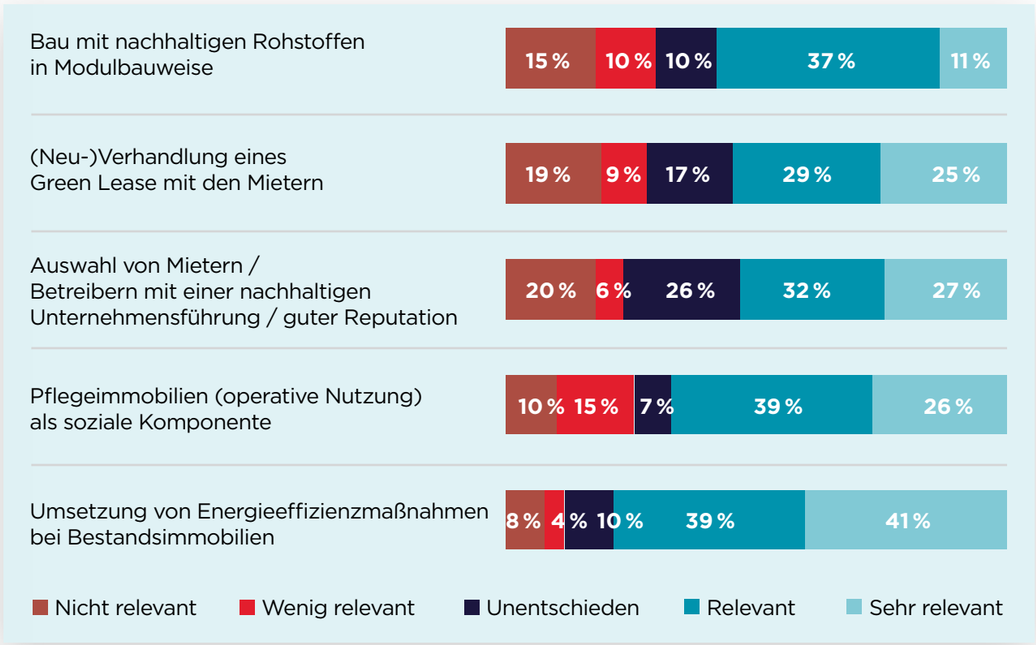
ESG GEWINNT WEITER AN BEDEUTUNG IN DER INVESTMENTSTRATEGIE

DIE BEFRAGTEN BEWERTEN ENERGIEEFFIZIENZ UND DIE SOZIALE KOMPONENTE VON PFLEGEIMMOBILIEN ALS HOCH

Mit 80 Prozent betrachtet die Mehrheit der Befragten die Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen bei Bestandsimmobilien als relevant oder sogar sehr relevant im Rahmen ihrer ESG-Investmentstrategie. Auch die soziale Komponente von Pflegeimmobilien wird von 65 Prozent als mindestens relevant erachtet. Damit sind die beiden Kategorien nach wie vor die wichtigsten Faktoren für Investoren, die eine ESG-Investmentstrategie verfolgen.

Die Bedeutung einer nachhaltigen Unternehmensführung und guten Reputation (Governance) wird von 59 Prozent betont. Die (Neu-)Verhandlung eines Green Lease wird mit 54 Prozent von einer knappen Mehrheit als relevant bewertet. Insgesamt zeigt die Umfrage, dass alle aufgeführten ESG-Kriterien eine wichtige Rolle in den Investmententscheidungen der Befragten spielen.

BEWERTUNG DER GRÖSSTEN MARKTRISIKEN



06

KAPITALVERFÜGBARKEIT UND RENDITE

KAPITALVERFÜGBARKEIT WIRD IN BETREUTEM WOHNEN UND MVZ / ÄRZTEHÄUSERN AM GRÖSSTEN EINGESCHÄTZT

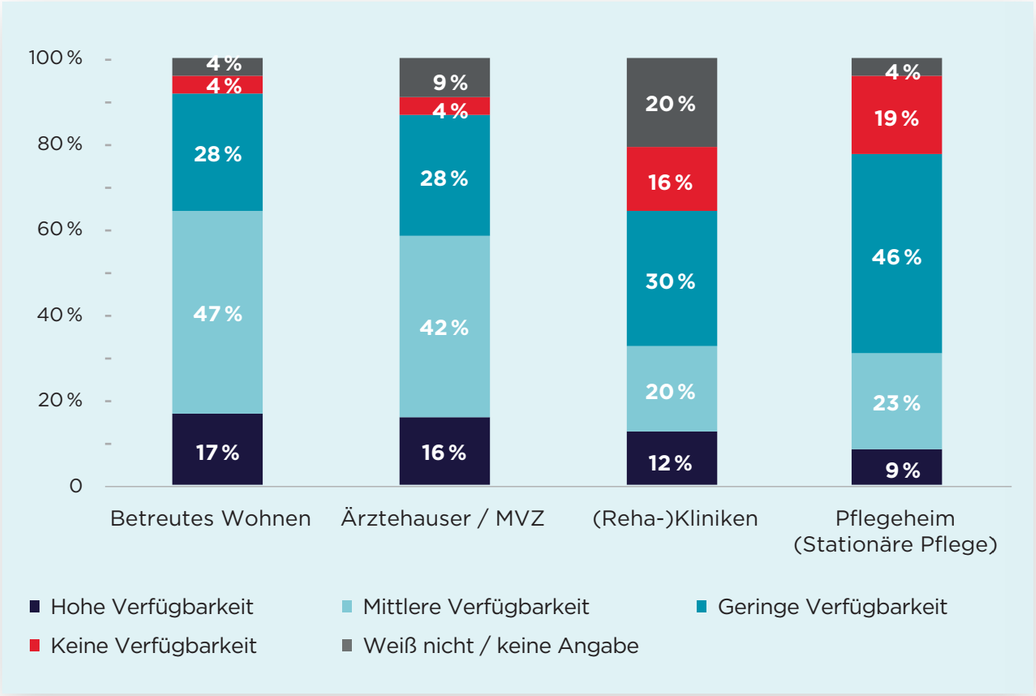
GEMISCHTER BLICK AUF KAPITALVERFÜGBARKEIT UND SPITZENRENDITEN

KAPITAL IST VERFÜGBAR, INSBESONDERE IM SEGMENT BETREUTES WOHNEN

Die Befragten gehen von der größten Kapitalverfügbarkeit im Segment Betreutes Wohnen aus, gefolgt von Ärztehäusern / MVZ. Sogar (Reha-)Kliniken liegen mit 32 Prozent mittlerer bis hoher Verfügbarkeit noch vor Pflegeheimen. Dabei machte die Assetklasse Pflegeheime in den letzten zehn Jahren den größten Anteil am Investmentvolumen in der gesamten Assetklasse Gesundheitsimmobilien aus.

Rund 46 Prozent sehen bei Pflegeheimen eine geringe Kapitalverfügbarkeit, 19 Prozent sogar keine Verfügbarkeit in den nächsten zwölf Monaten. Damit werden die Turbulenzen im Betreibermarkt von stationären Pflegeeinrichtungen reflektiert.

KAPITALVERFÜGBARKEIT IN DEN NÄCHSTEN ZWÖLF MONATEN

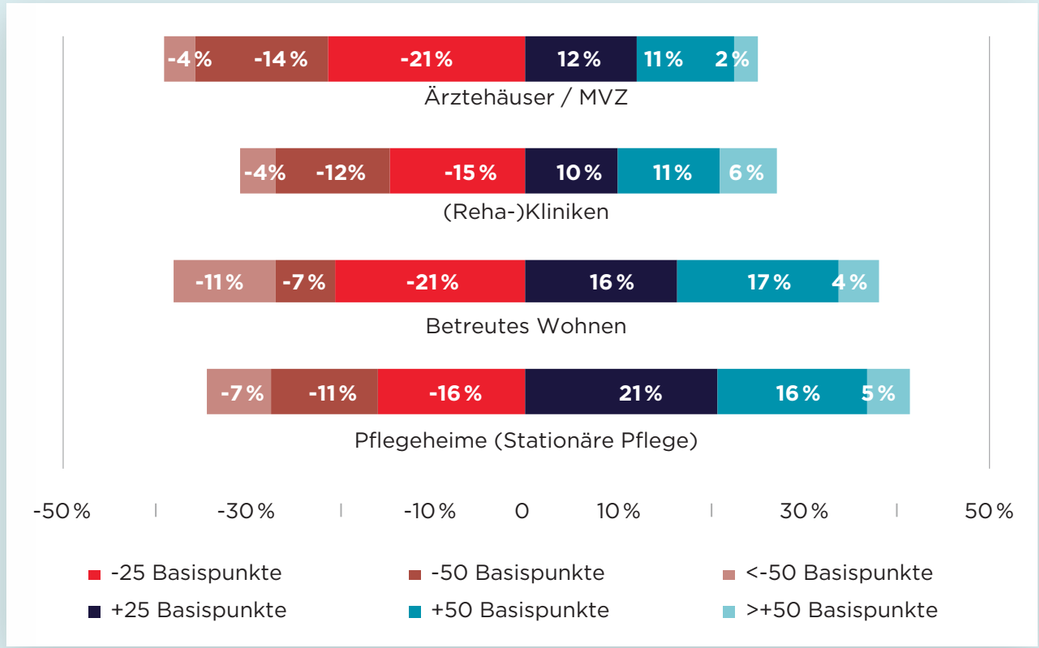


HINSICHTLICH DER RENDITEENTWICKLUNG BESTEHT UNEINIGKEIT

Die Investoren blicken unterschiedlich auf die Entwicklung der Spitzenrenditen in den einzelnen Segmenten. Die Spitzenrenditen in den Segmenten (Reha-)Kliniken und Ärztehäuser / MVZ werden tendenziell eher sinken. Seit dem driten Quartal 2023 stehen diese bei 5,75 Prozent beziehungsweise 4,75 Prozent. Im Segment Betreutes Wohnen sind sich die Befragten uneins, in welche Richtung sich die Spitzenrendite, aktuell bei etwa 4,5 Prozent, bewegen wird.

Im Segment Pflegeheime, aktuell bei 5,1 Prozent, besteht tendenziell die Erwartung eines leichten Anstiegs der Spitzenrendite in den nächsten zwölf Monaten. Die große Uneinigkeit hinsichtlich der Entwicklung in den kommenden zwölf Monaten ist der weiterhin vorhandenen Unsicherheit am Markt geschuldet, ob bereits der neue Immobilienzyklus begonnen hat oder sich der Markt noch im Umbruch befindet.

ENTWICKLUNG DER SPITZENRENDITEN IN DEN NÄCHSTEN ZWÖLF MONATEN



07

RISIKEN UND TREIBER

WAS HEMMT DEN MARKT UND WAS BRINGT IHN VORAN? DIE KONKRETEN BETREIBER VON GESUNDHEITSIMMOBILIEN SIND FÜR INVESTOREN VON GROSSER BEDEUTUNG

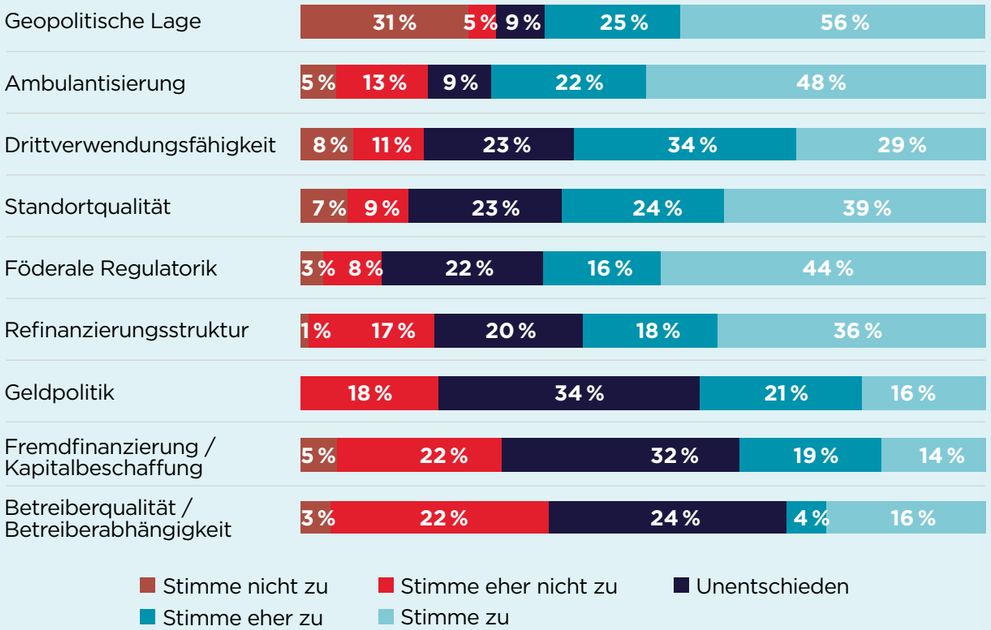
KNACKPUNKT BETREIBERQUALITÄT UND CASHFLOW

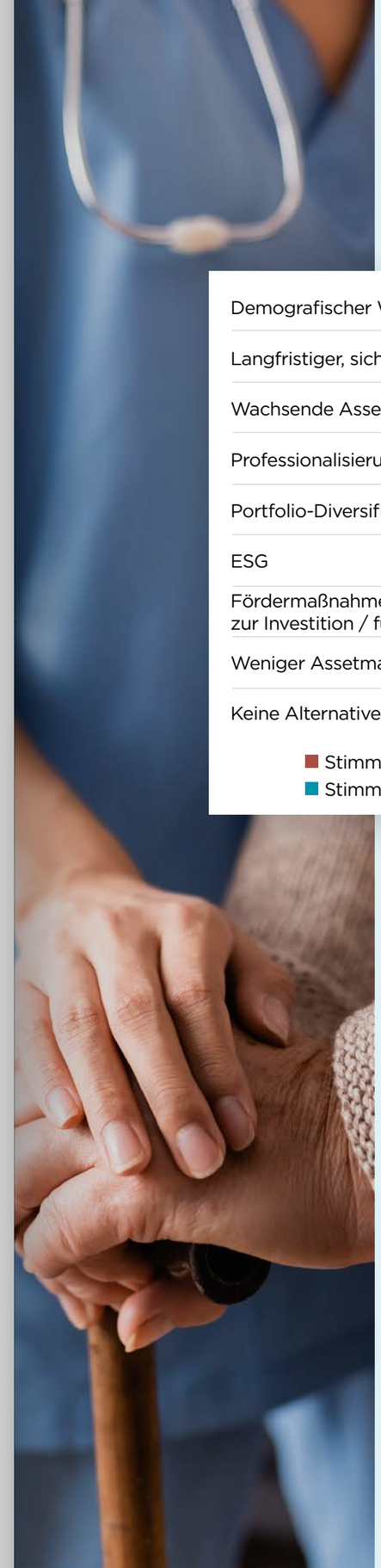
DIE QUALITÄT UND DIE ABHÄNGIGKEIT VON BETREIBERN WERDEN ALS GRÖSSTE RISIKEN GESEHEN

Die Mehrheit der Befragten sieht die Betreiberabhängigkeit und die Betreiberqualität als die größten Hemmnisse und Risiken bei der Investition in Gesundheitsimmobilien – 81 Prozent der Befragten stimmen dem zu. Weitere wichtige Faktoren sind die Fremdfinanzierung mit einem Zustimmungsanteil von 80 Prozent, die Geldpolitik der EZB mit 63 Prozent sowie die Refinanzierungsstruktur mit 60 Prozent.

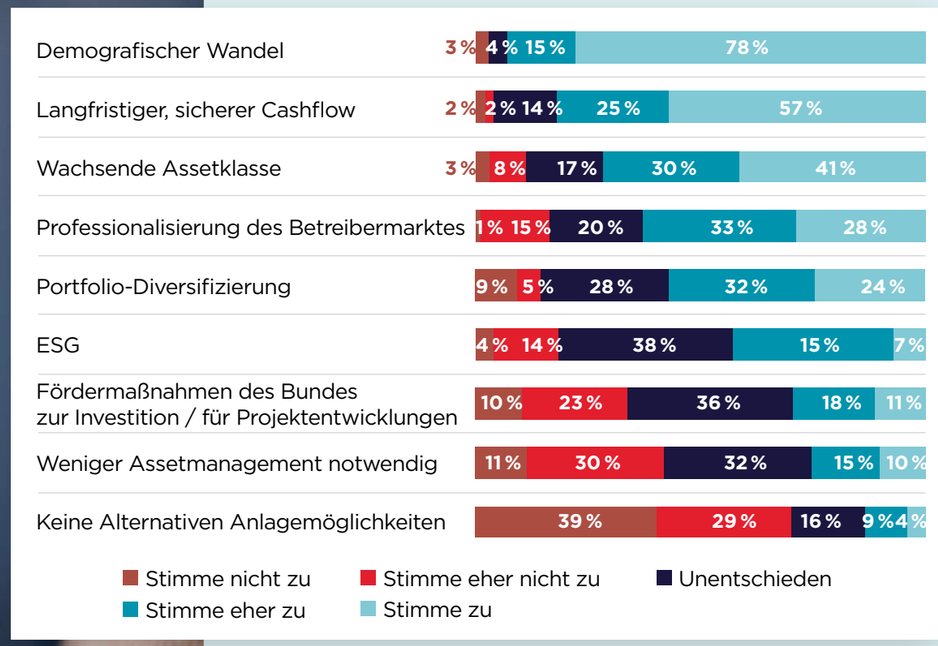
Mit 53 Prozent sieht die Mehrheit der Befragten die geopolitische Lage als weniger relevant, 23 Prozent sind unentschieden. Fast ein Drittel hatte keine klare Perspektive zur Bedeutung der fortschreitenden und politisch gewollten Ambulantisierung der Pflege, gleichwohl diese in verschiedensten Arten einen wesentlichen Beitrag zur Bewältigung der Nachfrage in der Pflege darstellt.

BEWERTUNG DER GRÖSSTEN MARKTRISIKEN





BEWERTUNG DER WICHTIGSTEN TREIBER



CASHFLOW UND DEMOGRAFISCHER WANDEL GELTEN ALS STÄRKSTE TREIBER

Die Investition in Gesundheitsimmobilien wird von verschiedenen Faktoren gleichzeitig beeinflusst. Diesen Einfluss bewerten die Befragten jedoch unterschiedlich stark. Als wesentliche Treiber sehen sie eine langfristige und sichere Cashflow-Generierung sowie den demografischen Wandel. Diese beiden Aspekte wurden von 82 Prozent beziehungsweise 93 Prozent der Befragten als Treiber genannt, welche die Nachhaltigkeit der Investition substanziell beeinflussen. Zudem spielen die Professionalisierung des Betreibermarkts und zukünftig erwartetes Wachstum der Assetklasse Gesundheitsimmobilien eine wichtige Rolle.

Alternative Anlagemöglichkeiten scheint es nach Auskunft der Befragten ausreichend zu geben, ebenso scheint der Assetmanagement-Aufwand für Gesundheitsimmobilien kein direkter Treiber für Investitionen zu sein. Die Betreiberstrukturen in diesem Segment vereinfachen sicherlich den direkten Assetmanagement-Aufwand, andererseits ist spezifisches Know-how nötig, um dies hinreichend gut zu erfüllen.

07 AUSBLICK

EIN EINSTIEG IN DEN DEUTSCHEN GESUNDHEITSIMMOBILIENMARKT IM JAHR 2025 ERSCHEINT SINNVOLL, UM FRÜHZEITIG AM ANFANG DES NEUEN IMMOBILIENZYKLUS ZU PARTIZIPIEREN

GESUNDHEITSIMMOBILIEN 2025

ASSETKLASSE MIT LANGFRISTIGEM POTENZIAL

Angesichts der anhaltenden Unsicherheit unter institutionellen Immobilieninvestoren bezüglich des Zeitpunkts einer möglichen Trendwende in der Zinspolitik der EZB und einer Stabilisierung des deutschen Gesundheitsimmobilienmarktes, steht der deutsche Immobilieninvestmentmarkt vor großen Herausforderungen. Dennoch bleibt die Nachfrage nach Gesundheitsimmobilien aufgrund ihrer Systemrelevanz und Krisenresilienz hoch.

Kurzfristig erwarten wir eine erhöhte Vorsicht bei Investitionsentscheidungen, da Investoren die Entwicklungen der Inflation und der Zinssätze genau beobachten. Mittelfristig könnten jedoch die demografischen Trends und die zunehmende Nachfrage nach Pflege- und Gesundheitsdienstleistungen zu einer Stabilisierung und sogar zu einem Wachstum des Marktes führen. Das Gros der Teilnehmer dieser Umfrage bereitet sich für neue Wachstumspläne im Jahr 2025 vor, was den Beginn des neuen Immobilienzyklus markieren könnte.

Langfristig sehen wir großes Potenzial in der Entwicklung von nachhaltigen Gesundheitsimmobilien mit innovativen Konzepten. Investitionen in moderne, energieeffiziente Einrichtungen und die Integration digitaler Gesundheitslösungen könnten entscheidende Wettbewerbsvorteile bieten. Bereits heute ist ein Nachfrageüberhang nach Gesundheitsleistungen zu erkennen und dies wird in den nächsten Jahren weiter zunehmen aufgrund der jüngst rückläufigen Entwicklung von neuen Gesundheitsimmobilien.

Zusammenfassend bleibt die Assetklasse Gesundheitsimmobilien trotz der gegenwärtigen Herausforderungen eine attraktive und zukunftssichere Investitionsmöglichkeit. Investoren, die bereit sind, sich auf die langfristigen Trends und die spezifischen Risiken dieses Segments einzustellen, können von den vielfältigen Chancen profitieren.

KONTAKT

JAN-BASTIAN KNOD
International Partner
Head of Residential Investment Germany
Head of Healthcare Advisory

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

BENEDIKT KIEFER
Consultant
Residential Investment
Healthcare Advisory

T +49 69 50 60 73 264
E benedikt.kiefer@cushwake.com

MAXIMILIAN MERKEL
Consultant
Residential Investment
Investment Advisory

T +49 69 50 60 73 234
E maximilian.merkel@cushwake.com

MAX KOEHLER
Associate
Valuation & Advisory Services

T +49 69 50 60 73 225
E max.koehler@cushwake.com

HELGE ZAHRNT MRICS
Head of Research & Insight Germany

T +49 40 30 08 81 150
E helge.zahrnt@cushwake.com

VERENA SASKIA BAUER
Head of Business Development
Services Germany

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

CUSHMAN & WAKEFIELD

Der Gesundheits-immobilienmarkt auf einen Klick:

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

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.

© 2025 C & W (U.K.) LLP German Branch.
Alle Rechte vorbehalten.