

Schwerpunkt: Gebäudemanagement

Seniorenimmobilien – regelmäßige Kontrolle unerlässlich

Die Deutschen altern. Bis 2030 wird die Zahl der über 80-Jährigen um rund 60 Prozent zunehmen, prognostiziert das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung. Investitionen in Pflegeheime scheinen daher eine Kapitalanlage mit Potenzial zu sein. Doch über den Erfolg dieser Einrichtungen, das betont der Autor, entscheiden neben Lage und Ausstattung des Objekts vor allem die Qualität und das Image des Betreibers. Da der Markt mit mehreren tausend Dienstleistern sehr unübersichtlich ist, empfiehlt er, die Anbieter hinsichtlich ihrer Erfahrung, Bonität und Qualifizierung ihres Personals gründlich und regelmäßig zu überprüfen. Monitoring-Berichte sind hierbei wichtig, doch sollten die Objekte auch persönlich in Augenschein genommen werden. (Red.)

Einzuordnen, wofür eine Immobilie genutzt wird, fällt bei den meisten Objekten nicht schwer: In Wohnimmobilien befinden sich Wohnungen, Gewerbegebäude beherbergen Büros oder Geschäfte. Seniorenimmobilien hingegen passen nicht so recht in eine Schublade. Auf der einen Seite gelten sie als klassische Betreiberimmobilien. Auf der anderen Seite sind sie eine Mischung aus Wohnimmobilie, Gastronomiebetrieb und Pflegestation. Aus Sicht institutioneller Investoren bewegen sie sich zwischen dem Core-Bereich und der Risikoimmobilie. Denn während die demografischen Rahmenbedingungen – Stichwort Überalterung – darauf hindeuten, dass ein Investment in Seniorenimmobilien grundsätzlich sehr sicher ist, macht die hohe Komplexität das Investment dennoch riskant.

Um Risiken ausschließen zu können, sollten sich Investoren nicht mit einer einmaligen Prüfung des Objekts beim Ankauf begnügen. Vielmehr sollten sie ein regelmäßiges Monitoring einfordern, bei dem die Kennzahlen der Einrichtung überprüft und ausgewertet werden. Dieses dient nicht nur dazu, Risiken zu mini-

mieren, sondern hilft auch, die Bewertung der Immobilie zu verbessern und diese durchschaubarer zu machen.

Betreiber als entscheidender Erfolgsfaktor

Grundsätzlich gilt: Seniorenimmobilie ist nicht gleich Seniorenimmobilie. Unterschiede gibt es beispielsweise bei der Lage und der Ausstattung, aber auch bei der Bewirtschaftung der Immobilien. Der Erfolg eines Betreibers stellt einen der wichtigsten Erfolgsfaktoren einer Seniorenimmobilie dar. Seine wirtschaftliche Ertragskraft ist entscheidend für die langfristige Rendite, die sich mit der Immobilie für den Investor erzielen lässt. Die Betreiberauswahl ist somit Dreh- und Angelpunkt für den Erfolg des Investments.

Da Pachtverträge branchenüblich über 20 Jahre abgeschlossen werden, sollte das Risiko, das von dem Betreiber als alleinigen Mieter ausgeht, vor Ankauf gründlich geprüft werden. Doch gute Betreiber zu finden, gestaltet sich schwierig. Das Problem: Der deutsche Markt für Pflegeimmobilien ist stark fragmentiert. Auf etwa 11 000 Pflegeimmobilien kommen nahezu 7 000 Betreiber. Ob privat, gemeinnützig oder öffentlich, groß oder klein – das Betreiberangebot ist in allen Regionen groß.

Neben einer Prüfung des Betreibers sollten vor der Investition auch die Lagequalität, die Wettbewerbssituation, das Betriebskonzept und die Nachhaltigkeit der vereinbarten Pacht detailliert analysiert werden. Allerdings reicht eine einmalige Überprüfung keineswegs aus. Auch nach

der Investition sollten Anleger verlangen, dass die Immobilie, die Wirtschaftlichkeit des Betriebes, die Auslastung und die Wettbewerbssituation regelmäßig überprüft werden. Deshalb sollte die fortwährende Kontrolle des Betriebs sowohl die wesentlichen Kennzahlen des Pflegeheims als auch die Erfolgsfaktoren der Immobilie umfassen.

Der Vorteil eines solchen regelmäßigen Monitorings für den Investor: Zeigen sich Mängel, kann er frühzeitig gegensteuern und so zukünftige Verluste vermeiden. Erfolgt keine frühzeitige Kontrolle, wird riskiert, dass die Immobilie kontinuierlich an Wert verliert. Denn eine vom Betreiber verursachte schlechte Gebäude- oder Pflegequalität führt zu einer sinkenden Auslastung, die zu sinkenden Umsätzen und einer dadurch sinkenden Wirtschaftlichkeit des Betreibers führen kann. Das wiederum birgt eine doppelte Gefahr für den Investor. Zum einen kann es passieren, dass der Betreiber aufgrund seiner schlechten wirtschaftlichen Situation die Pachtzahlungen einstellt. Zum anderen verliert die Immobilie durch fehlende Instandhaltung an Wert.

Überprüfung in der Praxis

Um in der Praxis den Erfolg einer Seniorenimmobilie umfassend zu beurteilen, müssen zunächst alle für das Investment relevanten Unterlagen zusammengetragen werden. Zu diesen gehören unter anderem der Pachtvertrag, die Belegungsstatistik, der Bericht des medizinischen Diensts der Krankenkassen (MDK-Bericht), die Vergütungsvereinbarungen des Betreibers und betriebswirtschaftliche Auswertungen des Betriebs. Sind alle Dokumente gesammelt, gilt es, sie in Form eines jährlichen Monitoring-Reports zusammenzufassen, um dem Investor einen strukturierten Überblick über das Anlageobjekt zu ermöglichen.

Dieser Bericht sollte sich in Standortanalyse, Beschreibung des Zustands des Gebäudes, Auslastungsanalyse, Analyse der demografischen Entwicklung, Konkurrenzanalyse und Betrachtung der

Der Autor



Tim Rohrbach

Geschäftsführer, Klingsöhr Projektentwicklung GmbH, Potsdam

betriebswirtschaftlichen Auswertung gliedern. Wichtig ist zudem, nicht nur auf die Dokumente zu vertrauen, sondern sich regelmäßig persönlich einen Eindruck von der Immobilie zu verschaffen.

Obwohl er sich nach dem Erwerb der Immobilie nicht mehr verändern lässt, ist es wichtig, den Standort der Immobilie regelmäßig zu analysieren. Ein Blick auf Makrofaktoren wie die demografische Entwicklung spielt gerade bei Seniorenimmobilien eine entscheidende Rolle. Zwar belegen viele Statistiken, dass der Bedarf an Pflege- und Seniorenheimen in den nächsten Jahrzehnten steigen wird. Allerdings ist dies nicht überall in Deutschland im gleichen Maße der Fall. Sowohl Zuzugsraten als auch Altersstrukturen sind dynamische Prozesse. Es genügt nicht, sie einmalig vor der Investition zu betrachten.

Weitere wichtige Faktoren für den Betrieb einer Seniorenimmobilie sind die Verkehrsanbindung, die Wirtschaftskraft und das Image des Standortes. Auch das direkte Umfeld des Grundstücks sollte detailliert betrachtet werden. Befinden sich hier Geschäfte und Grünanlagen oder brachliegende Industrieblöcke?

In einem weiteren Schritt sollte die Beschaffenheit der Immobilie überprüft werden. Neben harten Faktoren wie der Instandhaltung des Gebäudes sind bei einer Seniorenimmobilie auch weiche Faktoren wie die Wohnlichkeit und die Atmosphäre der Einrichtung wichtig. Entsprechen die Ausstattung und der Zustand der Räumlichkeiten nicht dem modernen Standard, kann sich dies auf die Auslastung und in der Folge auch auf den Ertrag der Immobilie auswirken.

Außer einer Überprüfung des aktuellen Zustands der Immobilie gilt es herauszufinden, ob der Betreiber nachhaltig wirtschaftlich agiert. Hierbei wird – soweit der Betreiber einer Berichtspflicht unterliegt – zunächst das Betriebsergebnis betrachtet. In der Gewinn- und Verlustrechnung werden Aufwendungen aus Mieten, Pacht, Leasing und Personalaufwand den Erträgen aus Pflegeleistungen sowie Unterkunfts-, Verpflegungs- und Investitionskosten gegenübergestellt. Ist das Betriebsergebnis nicht verfügbar, können Umsatz und Kosten anhand von Erfahrungswerten geschätzt werden. Die Nachhaltigkeit der vereinbarten Pacht – ein wichtiger Faktor des Investments – sollte in jedem Fall überprüft werden.

Neben der Prüfung der Bonität ist vor allem auch die Pflegequalität von höchster

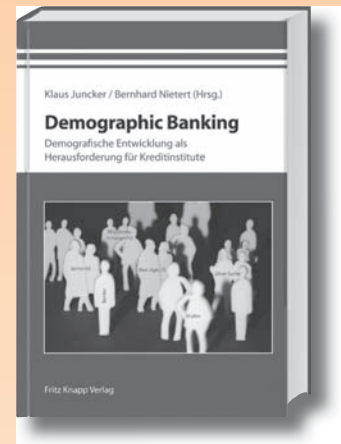
Bedeutung bei der Auswahl der Immobilie. Denn sie gewährleistet eine bestmögliche Heimauslastung. Sie ist für den Investor – und den Betreiber – deshalb ebenso wichtig wie die Wirtschaftlichkeit des Betriebs. Entscheidend ist hierbei der Blick auf die Belegungsstatistiken und die Auslastung des Heims. Um die Auslastung der kommenden Jahre möglichst genau einschätzen zu können, ist ein Blick auf die prognostizierten demografischen Daten und den aktuellen Versorgungsgrad am Standort notwendig. Ein weiterer Indikator für einen gut aufgestellten Betrieb ist beispielsweise die Anzahl an Fachkräften, die dort beschäftigt ist.

Wirtschaftlichkeit, Wettbewerb und Pflegequalität

Entscheidend für den Investor ist auch ein Blick auf die Konkurrenz. Werden weitere Einrichtungen im näheren Umkreis eröffnet, kann sich die Erfolgsprognose einer Seniorenimmobilie drastisch verschlechtern. Ein ständiger Überblick über die Wettbewerbssituation der vollstationären Pflegeeinrichtungen im direkten Umfeld ist deshalb unverzichtbar. Auch die Konkurrenzanalyse sollte sowohl quantitativ als auch qualitativ erfolgen. Denn die Anzahl konkurrierender Unternehmen allein sagt noch nicht viel über die Wettbewerbssituation aus. Welche der Einrichtungen stellen ein konkretes Wettbewerbsrisiko dar? Welche erwirtschaften sich Wettbewerbsvorteile durch staatliche Förderung oder preisaggressive Betreiber?

Während es vordergründig so erscheinen mag, dass das Monitoring allein den Interessen des Investors genügt, profitiert in der Praxis auch der Betreiber der jeweiligen Pflegeeinrichtung. Durch einen regelmäßigen Monitoring-Bericht erhält er eine detaillierte Einschätzung der Wettbewerbssituation und kann so rechtzeitig auf Entwicklungen am Markt reagieren. Durch das regelmäßige Offenlegen seiner betriebswirtschaftlichen Situation sorgt er zudem für eine größere Transparenz seines Betriebs gegenüber Banken und neuen Investoren, die in der Folge bereitwilliger sind, zu investieren beziehungsweise bereits bestehende Engagements zu refinanzieren. Transparenz beim Investment in Seniorenimmobilien sollte also nicht nur Ziel der Investoren und Banken sein, sondern auch im Interesse des einzelnen Betreibers liegen. Ein regelmäßiges Monitoring ist dazu der Schlüssel.

Demografischer Wandel und seine Folgen für die Finanzwirtschaft



Demographic Banking
Handbuch für die Bankpraxis
Herausgegeben von
Klaus Juncker und Bernhard Nietert
2010, 368 Seiten,
gebunden, 56,00 Euro.
ISBN 978-3-8314-0819-1.

Der demografische Wandel unserer Gesellschaft stellt auch die Banken vor neue Herausforderungen. Die fortschreitende strukturelle Veränderung der Bevölkerung erfordert langfristig ein Umdenken und neue Strategien im Bankbereich – ist die Finanzwirtschaft dafür auch gerüstet?

Namhafte Bankpraktiker zeigen in diesem Buch auf, welche Auswirkungen der demografische Wandel auf Kapitalmärkte und Bankgeschäfte hat, und geben praxisorientierte Hinweise zur sinnvollen Anpassung von Bankstrategien, Bankgeschäftsfeldern (Privat- und Firmenkundengeschäft) und Funktionsbereichen wie Personal- oder Risikomanagement.

Fritz Knapp Verlag

Postfach 11 11 51
60046 Frankfurt am Main
Telefon (069) 97 08 33-21
Telefax (069) 707 84 00
E-Mail: vertrieb@kreditwesens.de
www.kreditwesens.de