

Finanzierung von Pflegeimmobilien – Lösungswege für kirchliche Träger

Peter Schmidt-Breitung

Zwar gehören soziale Dienste zum Selbstverständnis der beiden großen Kirchen in Deutschland, doch wird es trotz weiter wachsenden Bedarfs, beispielsweise an Pflegeheimen, zunehmend schwieriger, die mit diesen Aufgaben betrauten gemeinnützigen Träger angemessen zu finanzieren. Sinkende Mitgliederzahlen, tendenziell rückläufige Einnahmen aus der Pflegeversicherung und der Wegfall staatlicher Zuschüsse verlangen nach neuen Möglichkeiten des Betriebs und der Finanzierung bestehender und neuer Einrichtungen. Dabei ist das vom Autor hervorgehobene Leasing sicher nur ein Lösungsweg. (Red.)

Ein Blick auf die Bevölkerungsentwicklung zeigt es: Die Deutschen werden immer älter. Der Anteil der Senioren an der Gesamtbevölkerung nimmt stetig zu. 2050 wird es doppelt so viele 60-Jährige wie Neugeborene geben. Zwar sind die Menschen aufgrund des medizinischen Fortschritts länger gesund und fit, als das in der Vergangenheit der Fall war, doch bringt die Entwicklung immense Herausforderungen für die Gesellschaft insgesamt und die Pflege in Seniorenheimen im Speziellen mit sich.

Wachsender Bedarf

Neben körperlicher Gebrechlichkeit im hohen Alter ist hier zunehmend der besondere Pflegebedarf für Demenzpatienten wichtig, da mit höherer Lebenserwartung die Wahrscheinlichkeit steigt, an Demenz zu erkranken. Während etwa zehn Prozent der 60- bis 80-Jährigen pflegebedürftig sind, brauchen schon 20 Prozent der über 80-Jährigen dauerhafte Unterstützung. Zu Hause ist dies oft schwierig, und so werden einer aktuellen Studie zufolge bis 2020 zusätzlich 300 000 Plätze für die stationäre Pflege benötigt. Für ambulante Pflege liegen die Zahlen noch höher. Hier ist von 400 000 bis 490 000 die Rede.

Bereitgestellt werden die Pflegeplätze von frei-gemeinnützigen, privaten und öffentlichen Trägern. Den Hauptanteil von über 50 Prozent decken dabei die gemeinnützigen Träger wie Diakonisches Werk, Caritas oder Deutsches Rotes Kreuz ab. Sie betreiben schon seit langer Zeit Pflegeeinrichtungen und stehen dadurch vor einem weiteren Problem: Gerade die in den siebziger Jahren entstandenen Heime müssen dringend sa-

niert und modernen Pflegekonzepten angepasst werden. Dieser hohe Finanzbedarf geht einher mit immer knapperen Mitteln: Die Zahlungen aus der Pflegekasse werden in Zukunft tendenziell zurückgehen. Auch die Renten sinken, öffentliche Fördermittel werden gekürzt oder fallen vollständig weg. Um dennoch die wachsende Nachfrage befriedigen zu können, sind intelligente Finanzierungs-lösungen und professionell geplante Pflegeimmobilien notwendig, in denen sich die Bewohner wohl fühlen und zugleich die steigenden Anforderungen nach Wirtschaftlichkeit erfüllt werden.

Eine klassische Finanzierung bringt, wie Helmut Heinel von der Stadtmission Nürnberg in seinem Interview (siehe Seite 289) betont, zahlreiche Probleme vor allem für gemeinnützige Träger mit sich. So dürfen diese beispielsweise kaum Rücklagen bilden, die als Eigenkapital eingebracht werden könnten. Da in einigen Bundesländern die Fördermittel für Pflegeimmobilien gestrichen werden, stellt Leasing jetzt eine mögliche Alternative dar. Bisher schlossen die an die öffentliche Förderung gebundenen Bedingungen diese Möglichkeit der Finanzierung aus.

Von VR Leasing und VR Bauregie werden Träger von Pflegeimmobilien von Anfang an kaufmännisch und bautechnisch

Der Autor

Dr. Peter Schmidt-Breitung ist Leiter Bereich Immobilien bei der VR-LEASING AG, Eschborn, und Vorsitzender der Geschäftsführung der VR-BAUREGIE GmbH, Eschborn.

kompetent begleitet. Denn um die Rentabilität einer Pflegeeinrichtung langfristig zu sichern, müssen zahlreiche sehr spezielle Abhängigkeiten planerisch und schlussendlich auch baulich umgesetzt werden. Hierzu zählt unter anderem das Nutzungskonzept, das auch das Verhältnis der Pflegebetten zur geplanten Fläche beschreibt. Da die Pflegekassen, die etwa 80 Prozent der Finanzierung durch ihre Pauschalen abdecken, nach Pflegeplätzen und nicht nach Grundfläche zahlen, ist dies ein entscheidender Faktor. Sind die Plätze durchschnittlich zu 90 Prozent ausgelastet, ist die Finanzierung gut darstellbar.

Um diese hohe Auslastung zu erreichen, muss das Pflegeheim dem regionalen Bedarf angepasst sein und entsprechend zwischen stationärer Pflege sowie Spezialpflegeplätzen unterscheiden. Hierzu zählen unter anderem Angebote für Patienten mit Demenz, die trotz nachlassendem Orientierungsvermögen einen hohen Bewegungsdrang entwickeln.

Ein flexibles Nutzungskonzept, das es darüber hinaus erlaubt, die Anfrage nach Einzel- oder Doppelzimmern durch einfache Maßnahmen zu variieren, erhöht zusätzlich die Zukunftsfähigkeit einer Einrichtung. So können beispielsweise große Einzelzimmer bei Bedarf auch als Doppelzimmer genutzt werden.

Voraussetzungen für eine Leasinglösung

Wesentliches Kriterium beim Bau eines Pflegeheims ist dessen Wirtschaftlichkeit. Und die beginnt nicht erst nach der Eröffnung. Bereits in der Planungsphase werden die Weichen dafür gestellt. Hier ist vor allem die Größe des Pflegeheims entscheidend. Als ideal gelten zwischen 80 und 150 Betten bei einem Einzelzimmeranteil zwischen 50 und 75 Prozent. Auch die Art der Energieversorgung gehört zur Betrachtung der Wirtschaftlichkeit, denn beispielsweise Blockheizkraftwerke oder solare Wasserwärmung können die Nebenkosten maßgeblich beeinflussen.

Welche Gebäudestruktur, Ausstattung und Bauweise jeweils individuell geeignet ist, entwickelt am besten ein Baumanagement-Unternehmen mit langjähriger Erfahrung bei der Realisierung gemeinnütziger Einrichtungen. Es sichert so die Basis für eine solide Finanzierung und Rentabilität des Gesamtprojekts. An beidem sind Leasingnehmer und Leasinggeber gleichermaßen interessiert, da

auch für Letzteren die langfristige Werthaltigkeit wichtig ist, mögliche Renditen aber im Gegensatz zu anderen Finanzierungsformen nur eine untergeordnete Rolle spielen.

Entscheidet sich ein Träger beispielsweise für ein Investment über Neubau-Leasing, kann seine Pflegeimmobilie zu einem Festpreis geplant, errichtet und finanziert werden. Außerdem kann er das Objekt schlüsselfertig zu einem festen Termin mit zugesicherten Qualitäten übernehmen. Der Vorteil für den Träger: Ein Generalübernehmer kümmert sich um sämtliche Belange des Baus. Auch langwierige Ausschreibungsverfahren entfallen, da nicht der gemeinnützige Träger, sondern die Leasinggesellschaft als Auftraggeber fungiert.

Darüber hinaus ist Leasing nicht nur bilanzneutral, sondern macht durch feste Leasingraten die finanzielle Belastung langfristig planbar. Diese feste Kalkulationsgröße sorgt außerdem für Transparenz bei externen Geldgebern und er-

leichtert es dem Träger des Pflegeheims, für andere Investitionen Fremdfinanzierungen zu erhalten. Am Ende der Vertragslaufzeit ist dann der Erwerb zu einem bei Vertragsabschluss vereinbarten Festpreis möglich, falls der Träger dies wünscht.

Mit diesem umfassenden wirtschaftlichen und baulichen Leistungsangebot stehen VR Leasing und VR Bauregie den Banken des Finanzverbundes, zu denen unter anderem auch die Kirchenbanken gehören, zur Seite. Letztere sind als Hausbanken oft erste Ansprechpartner bei kirchlichen Trägern für die Finanzierung von Pflegeeinrichtungen.

Wettbewerbsfähig mit moderner Technik

Der Bau oder die Sanierung einer Pflegeeinrichtung ist jedoch nur ein Aspekt beim Leasing. Um im Markt bestehen zu können, muss auch die Ausstattung der Heime aktuellen Ansprüchen genügen.

Leasing bietet hier die Chance, in regelmäßigen Abständen beispielsweise die Medizin- oder Informationstechnik auszutauschen. So wird der Anschluss an den medizinischen Fortschritt gewahrt und ein effizientes Pflegemanagement ermöglicht. Die Erfahrung hat gezeigt, dass nicht nur bei großen, sondern auch bei kleinen Einrichtungen ein erheblicher Bedarf besteht, der mit einer Komplettlösung über Leasing gedeckt werden kann.

Trotz der oft schwierigen finanziellen Lage können sich gemeinnützige Einrichtungen aber den Herausforderungen der Zukunft im Bereich der Pflegeimmobilien stellen. Die Realisierung eines Projekts über Leasing mit einem kompetenten Partner an der Seite macht die finanzielle Belastung planbar. Darüber hinaus sichert die Einbeziehung eines umfassenden Know-how-Trägers bei Planung und Umsetzung die dauerhafte Rentabilität für ein Pflegeheim, in dem sich auch zukünftig immer älter werdende Bewohner wohl fühlen. ■