

CARE INVEST

► PFLEGE ► WIRTSCHAFT ► STRATEGIE



Anna Maria Burrichter, CBRE

„Ohne eine Reform der Finanzierung des Sozialsystems bleibt die Gefahr eines systemischen Kollapses bestehen.“

**Wohnungsbau-Turbo
Mehr Schub für
Seniorenwohnen**

Seite 6

**Premium-Konzepte
Internationale
Märkte im Blick**

Seite 8

**Cyber-Angriffe
Besser geschützt
gegen Risiken**

Seite 10



VINCENTZ

Transaktionsvolumen 2025 schon jetzt über Vorjahr

Bei Seniorenwohnen setzen Investoren auf Vielfalt

Nach Monaten anhaltender Unsicherheit scheint der deutsche Immobilienmarkt insgesamt wieder ein gewisses Gleichgewicht gefunden zu haben. „Der Optimismus ist einem gesunden Realismus gewichen“, beschreibt Florian Wenner, Head of Research & ESG bei Praemia REIM Germany die aktuelle Situation. Zwar bleibe die Dynamik sowohl im Bereich Bau als auch Transaktion verhalten, doch eine Stabilisierung der ökonomischen Rahmenbedingungen und eine gewisse Ernüchterung unter Investoren zeichne

sich ab. Am aktivsten zeigen sich laut Wenner Kapitalgeber derzeit in den Segmenten Wohnen, Logistik und Hotel. „Die Polarisierung zwischen den Asset-Klassen scheint der neue Normalzustand auf dem Immobilienmarkt zu sein“, so der Experte.

Im Bereich der Gesundheitsimmobilien liegt das Transaktionsvolumen 2025 mit rund einer Milliarde Euro bereits jetzt über dem Gesamtvorjahreswert, auch gestützt durch ein gestiegenes Interesse internationaler Investoren. →

→ Laut einer Analyse des Immobiliendienstleisters CBRE sorgten bis einschließlich Oktober Immobilien von Pflegeheimen mit 586 Millionen Euro für mehr als die Hälfte des Geschäfts. Einrichtungen für Betreutes Wohnen folgten mit rund 187 Millionen Euro, gefolgt von Rehakliniken und Krankenhäusern mit 163 Millionen Euro. Immobilien für die ambulante Gesundheitsversorgung konnten ihr Volumen von 135 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahreszeitraum verdoppeln und gewinnen an Bedeutung. Dennoch gelten Pflegeheime weiterhin als Fundament des Marktes.

Doch auch das Seniorenwohnen hat wieder an Dynamik gewonnen. Das bestätigt unter anderem die Analyse des Pflegeheim-Atlas Deutschland 2025 von Wüest Partner. Thomas Lehmann, Director bei Wüest Partner, weiß: „Wir müssen nicht nur mehr, sondern

Die Politik bleibt ein wichtiger Faktor für mehr Angebote für das Wohnen im Alter.

vor allem bezahlbare Wohnungen für ältere Menschen schaffen. Am besten dort, wo die soziale Infrastruktur stimmt.“ Ambulante Wohnformen könnten helfen, Pflegebedürftigkeit hinauszuzögern und die Kosten im System zu senken. Für Investoren gelte: Standortqualität und Konzept entscheiden über den wirtschaftlichen Erfolg. Barriere-

refreie Grundrisse, funktionierende Quartiersanbindung, Serviceflächen und Gesundheitsangebote schaffen Mehrwerte, erhöhen aber zugleich die Kostenstruktur.

Ein wichtiger Faktor für die Entwicklung in dem Bereich bleibt die Politik. „Die Bundesregierung steht weiter vor der anspruchsvollen Aufgabe, ihre Reformvorhaben in konkrete Verbesserungen für den Pflege- und Gesundheitssektor zu überführen“, warnt Anna Maria Burrichter, Senior Analyst bei CBRE. Fortschritte bei der Digitalisierung und strukturelle Anpassungen seien wichtige Schritte. Doch ohne tiefgreifende Reform der Finanzierung des gesamten Sozialsystems und eine nachhaltige Lösung für den Fachkräftemangel bleibe die Gefahr eines systemischen Kollapses bestehen.

Berthold Becker von TSC Real Estate ist von der Zukunft der Pflegeimmobilie über-

„Pflege hat auf jeden Fall eine Zukunft“

Über Herausforderungen des Marktes, die Asset-Klasse Gesundheitsimmobilien sowie Aufgaben der Politik sprach CARE INVEST mit Berthold Becker, Geschäftsführer von TSC Real Estate.

Sie haben einen Fonds für ambulante medizinische Versorgungsimmobilieng gelegt. Ist diese Subasset-Klasse attraktiver als klassische Pflege?

Berthold Becker: Nicht mehr oder weniger attraktiv, allerdings sind die Bedarfswahlen im Bereich ambulanter Versorgung ebenfalls sehr positiv und nachhaltig. Zwar sind diese nicht ganz so gut langfristig prognostizierbar wie in der Pflege, aber dennoch weit vorausschaubar und korrelierend. Der Bedarf nach insbesondere ambulanter medizinischer Versorgung steigt, und das betrifft nicht nur die unmittelbare Versorgung, sondern auch die dazugehörige Infrastruktur wie diagnostische Labore, Dialyseeinrichtungen und radiologische Zentren. Wir haben im Bereich der Versorgungszentren eine sehr treue Mieterschaft, die auch lange Mietverträge abschließt. Zwar nicht 20 oder 25 Jahre wie in der Pflege noch weitestgehend üblich, aber zehn bis 15 Jahre und auch mehr sind nicht unüblich. Hinzu

kommt, dass die Wertsicherung der Mieterträge hier konsequenter an die Inflationsentwicklung gekoppelt ist. Während wir in Mietverträgen in Bereich Pflege oft nur 70 bis 80 Prozent der Inflation abbilden können, sprechen wir bei ambulanten medizinischen Versorgungsimmobilieng überwiegend von 100 Prozent. Zudem ist die Drittverwendungsfähigkeit solcher Objekte höher.

Was bedeutet das für Ihr Engagement im Bereich Pflege?

Es geht nicht um entweder oder, sondern um „und“. Pflegeimmobilien sind ein dringend notwendiger Bestandteil einer funktionierenden Gesellschaft. Immobilien ambulanter Versorgung nehmen zunehmend einen ähnlichen Stellenwert ein und bieten im Moment einfach viel Potenzial.

Internationale Kapitalgeber interessieren sich für den deutschen Markt, trotzdem kommt es kaum zu Abschlüssen. Warum?

Internationale Investoren folgen in ihren Investitionsentscheidungen häufig Makrotrends, wie der demografischen Entwicklung. Verständnis über die Einnahmen- und Ausgabenstruktur von Pflege oder ambulanter Versorgung besteht deshalb aber in



„Die aktuelle Situation ist eine temporäre Betrachtung, bis Kapitalmarkt und Kosten wieder zusammenpassen.“

Berthold Becker, TSC Real Estate

der Regel noch nicht und muss erst vermittelt werden. Dies braucht Zeit und geschieht häufig im Rahmen von aktiven Transaktionen. Darüber hinaus haben sie neben spezifischen Risiko-/Renditeanforderungen häufig Investitionskriterien, die die Bandbreite möglicher Zielinvestitionen eingrenzen. Asiatische Investoren wollen typischerweise

zeugt (siehe Interview). „Menschen ab 65 sind genauso divers wie jüngere und haben unterschiedliche Bedürfnisse und Lebensformen. Ich glaube, die Seniorenimmobilie der Zukunft wird Pflege, Tages- und Kurzzeitpflege, Wohngruppen, Betreutes Wohnen und nicht zuletzt Service-Wohnen kombinieren müssen - mit mehr Flexibilität in den Angeboten.“

Die Aussichten für Immobilien für das Leben und Wohnen im Alter scheinen also wieder besser zu werden. Nach einer Phase der Konsolidierung kehrt das Vertrauen zurück. Der Grund: Die fundamentalen Treiber des Marktes – demografischer Wandel, steigende Pflegebedürftigkeit – bleiben unverändert stark. Für Investoren bleiben sie eine langfristige Perspektive, wenn sie auf die richtige Mischung aus Standort, Konzept und Bezahlbarkeit setzen. (CI) ↴

nicht hier 16 und dort zwölf Millionen in einzelne Objekte investieren, sondern höhere Investitionsvolumen in einer Transaktion. Beispielhaft haben wir im vergangenen Jahr beim Ankauf des Katharinenhof-Portfolio mit asiatischem Kapital in Verbindung mit einer Londoner Investmentboutique mit circa 300 Millionen Euro beraten.

Und wie sehen Sie die Situation mit Blick in die Zukunft?

Aktuell sind wir mit drei Portfolien und zwei Einzelobjekten in der Due Diligence, die Volumina von rund 30, 40 und 35 Millionen Euro umfassen. Details dazu kann ich im Moment noch nicht nennen. Zwar war die Erwartung für die zweite Jahreshälfte ursprünglich höher, ich gehe aber davon aus, dass es in den nächsten sechs bis neun Monaten wieder mehr Abschlüsse in dieser Größenordnung und größer geben wird.

Warum tut sich der Markt der klassischen Pflegeimmobilien so schwer?

Das hat verschiedene Gründe. Einer davon: Neubau ist – bis auf wenige Ausnahmen – momentan praktisch nicht möglich. Ich kenne keine Kapitalquellen die strukturiert Neubau kaufen würden, weil es rechnerisch aktuell einfach nicht passt. Neben restriktiven Anforderungen finanzierender Banken, kostet Neubau im Bereich Pflege etwas das 18- bis 19-fache der Miete, während Kapital-

Kommentar

Alles für Pflegekräfte!

Die Zahl der Menschen, die im Alter Hilfe benötigen, steigt und sie lässt sich sehr zuverlässig berechnen. Trotzdem gibt es zu wenige Angebote, weil Betreiber an ihre Grenzen stoßen und Investoren sich bei Projekten zurückhalten. Der wichtigste Grund: Fachkräftemangel. Aber der demografische Wandel lässt sich nicht aussitzen. Gesellschaft, Politik und Arbeitgeber müssen alles dafür tun, die Arbeit für und mit Pflegekräften national wie international attraktiver zu machen. ↴



Matthias Ehbrecht, CARE INVEST Chefredakteur

werte bei maximal dem 20,5-fachen, eher darunter liegen. Wenn nicht spezifische Möglichkeiten wie Förderung wahrgenommen werden können, macht die Entwicklung von Neubau unter diesen Voraussetzungen keinen Sinn. Ein weiterer Grund sind die fehlenden Fachkräfte in der Pflege. Aufgrund des Personalmangels dauert es mitunter bis zu zwei bis drei Jahre, bis eine Vollbelegung der Einrichtung erreicht werden kann.

Das Transaktionsvolumen bei Gesundheitsimmobilien lag in den ersten drei Quartalen bei 1,1 Mrd. Euro (Vorjahr 369 Mio). Den größten Anteil hatten 2024 (obere Zahl) wie 2025 die Pflegeimmobilien.

173 Mio
586 Mio

Betreiber müssen derzeit sehr genau aufpassen, wie viele neue Betriebe sie gleichzeitig hochfahren, da diese Anlaufphase für sie immer ein Minusgeschäft ist.

Hat die klassische Pflegeimmobilie vor dem Hintergrund noch eine Zukunft?

Die Pflege hat auf jeden Fall eine Zukunft und wird gebraucht! Die aktuelle Situation ist eine temporäre Betrachtung, bis Kapitalmarkt und Kosten wieder zusammenpassen. Ob die Pflege als dominantes Investitionssegment in der Form wie bis zum Jahr 2022 allerdings bestehen bleibt, bezweifle ich. Menschen ab 65 sind genauso divers wie jüngere und haben unterschiedliche Bedürfnisse und Lebensformen. Ich glaube, die Seniorenimmobilie der Zukunft wird Pflege, Tages- und Kurzzeitpflege, Wohngruppen, Betreutes Wohnen und nicht zuletzt Service-Wohnen kombinieren müssen - mit mehr Flexibilität in den Angeboten.

Das bedeutet ...

... dass sowohl Immobilien mit Pflegefokus als auch Seniorenwohnen ohne Pflege eine Berechtigung haben, aber als jeweils singuläres Angebot ist es aus meiner Sicht nicht massentauglich. Älterwerden ist mit Unabhängigkeit und Aktivität, aber sukzessive auch mit Gebrechlichkeit verbunden. Daher liegt der Schlüssel in der Verbindung und Integration von unterschiedlichen Formen, um den Weg des Älterwerdens in gesellschaftlich notwendiger Ausprägung zu begleiten und zu unterstützen. ↴

DIE FRAGEN stellte Matthias Ehbrecht