



Zahlen und Fakten

Investmentmarktüberblick Gesundheitsimmobilien
Deutschland 2022

„Zwar weiß ich viel, doch möcht‘ ich alles wissen.“

Zitat von Johann Wolfgang von Goethe

Für weitere Informationen rufen Sie uns gerne an. Bei uns be-
gennen Sie Fachleuten, die Sie gerne mit ihrem Wissen unter-
stützen. Wir freuen uns auf Sie.



Dr. Konrad Kanzler
Head of Research
NAI apollo group
+ 49 (0) 69 – 970 505-614
konrad.kanzler@nai-apollo.de



Sebastian Deppe
Managing Partner
NAI apollo healthcare GmbH
+ 49 (0) 69 – 970 505-133
sebastian.deppe@nai-apollo.de



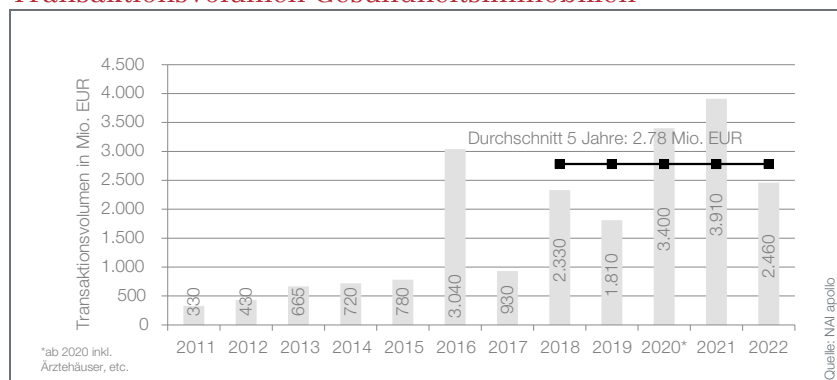
Helen Wittig
Senior Consultant
NAI apollo healthcare GmbH
+ 49 (0) 69 – 970 505-126
helen.wittig@nai-apollo.de



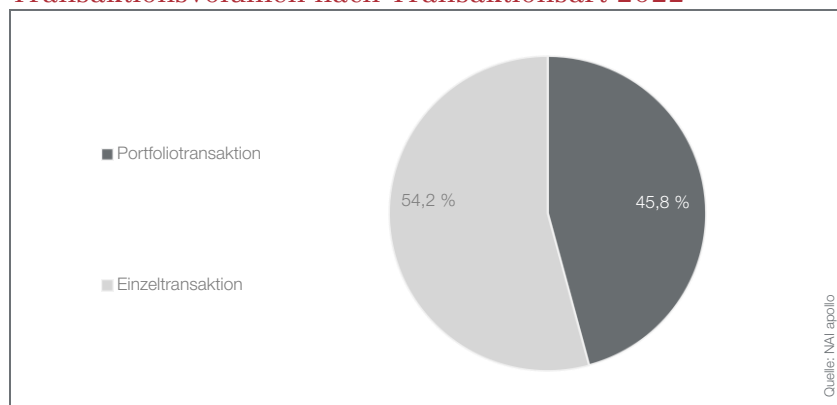
Julian Böttjer
Consultant – Research
NAI apollo group
+ 49 (0) 69 – 970 505-624
julian.boettjer@nai-apollo.de



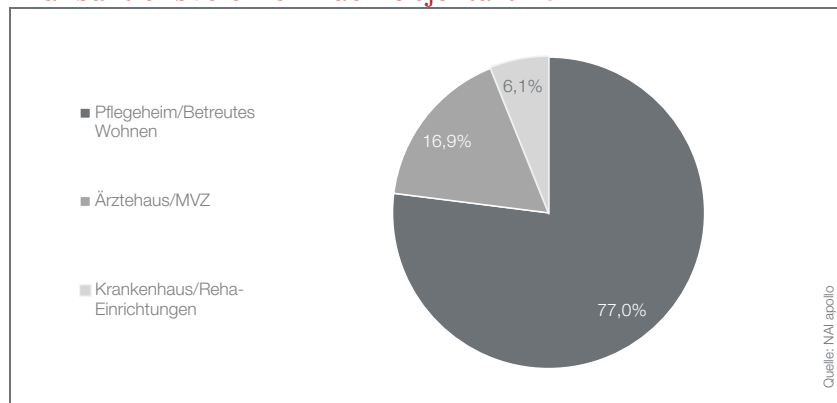
Transaktionsvolumen Gesundheitsimmobilien



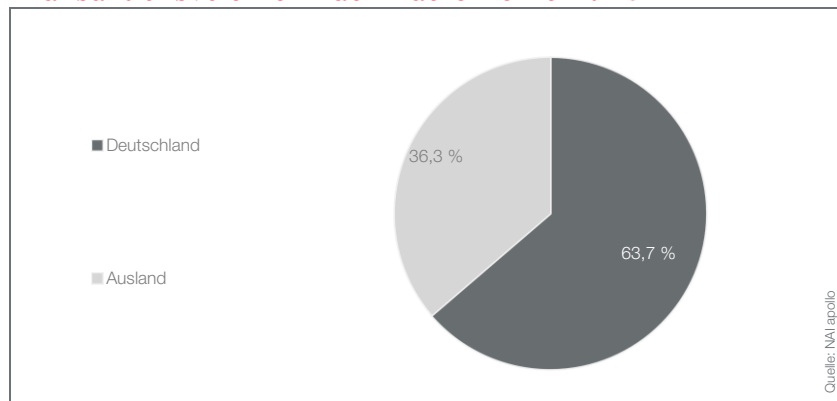
Transaktionsvolumen nach Transaktionsart 2022



Transaktionsvolumen nach Objektart 2022



Transaktionsvolumen nach Käuferherkunft 2022

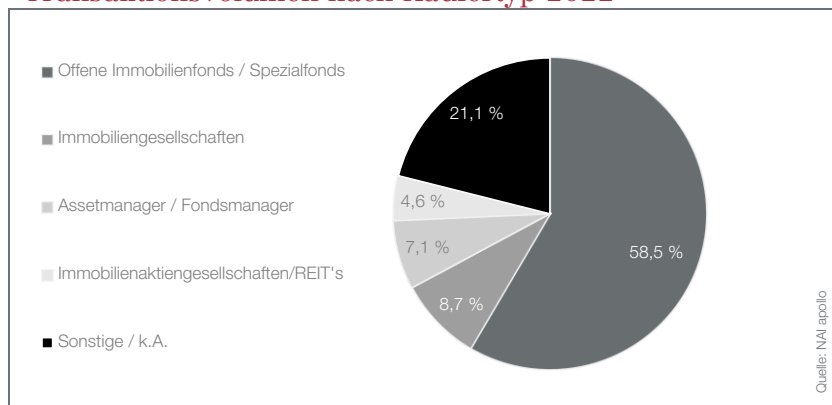


Der Transaktionsmarkt für Gesundheitsimmobilien in Deutschland hat sich im Jahresverlauf 2022 der Gesamtmarktentwicklung aus Zinsanstieg, Inflation sowie der aktuellen geopolitischen Lage nicht entziehen können. In der untersuchten Assetklasse der Healthcare-Immobilien, worunter Pflegeheime und Betreutes Wohnen (einschl. Tagespflegeeinrichtungen und Wohngruppenkonzepte), Ärztehäuser und Medizinische Versorgungszentren sowie Krankenhäuser und Reha-Einrichtungen gefasst werden, ist ein Transaktionsvolumen in Höhe von 2,46 Mrd. € erfasst worden, 37,1 % weniger als im Jahr 2021 mit 3,91 Mrd. €.

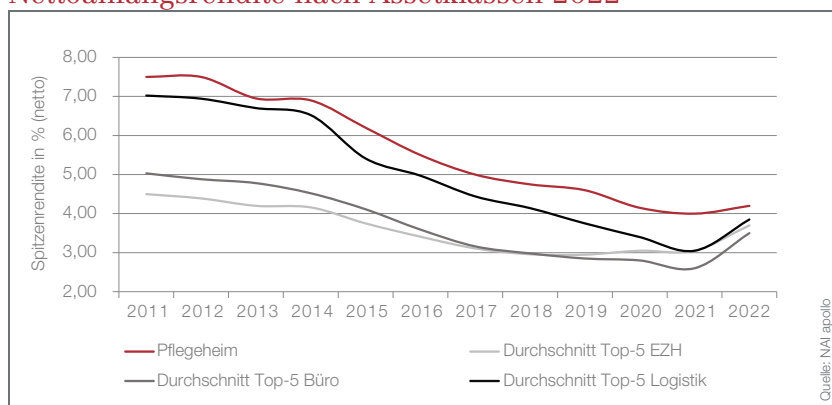
Der Rückgang des Transaktionsvolumens nach dem Rekordjahr 2021 ist primär auf ein signifikant gesunkenes Portfoliovolumen zurückzuführen. Der Portfolioanteil unter den Transaktionen konnte zwar im Vergleich zum Halbjahr von 34,9 % auf 45,8 % gesteigert werden, jedoch bewegen sich die erfassten 1,13 Mrd. € für das Gesamtjahr 2022 mehr als 50 % unter dem Vorjahreswert. Der größte Paketverkauf des zweiten Halbjahres 2022 erfolgte mit dem Sale-&-Lease Back-Geschäft von neun Pro-Curand-Einrichtungen. Die fast 700 Betten in Pflegeeinrichtungen sowie über 450 Einheiten für betreutes Wohnen wurden durch Primonial erworben. Für eine Belebung des Portfolioanteils in den kommenden Monaten werden mehrere aktuell in der Vermarktung befindliche Pakete sorgen, die seit dem Herbst auf dem Markt sind. Hierunter sticht das Deutsche Wohnen-Portfolio mit 71 Standorten hervor, welches in den nächsten Monaten zum Abschluss gebracht werden könnte. Einzelverkäufe summieren sich im Jahr 2022 auf rund 1,33 Mrd. €, was einem Marktanteil von

54,2 % entspricht. Damit befindet sich dieses Volumen rund 7 % unter dem Vorjahreswert. Der größte Einzeldeal des Jahres bleibt der Kauf des Ensembles aus Ärztezentrum und medizinischen Dienstleistungszentrum „Medical Cube“ in Rosenheim durch Captiva für 69 Mio. €.

Transaktionsvolumen nach Käufertyp 2022



Nettoanfangsrendite nach Assetklassen 2022



Auf dem Gesundheitsimmobilienmarkt bleibt das Segment der „Pflegeheime und Betreutem Wohnen“ führend. Mit einem Transaktionsvolumen von rund 1,89 Mrd. € bzw. einem Anteil von 77 % wurde die Spitzenposition manifestiert. Hierbei muss festgehalten werden, dass, vor allem durch einen spürbar geringeren Anteil an Paketen in dieser Kategorie, sich das Volumen 44 % unter dem Vorjahreswert einordnet und damit für die Gesamtmarktannahme verantwortlich ist. Darauf folgen die „Ärztehäuser und Medizinische Versorgungszentren“, welche mit einem Volumen von rund 416 Mio. € die zweitstärkste Kategorie bilden (16,9 %-Anteil). Das Transaktionsvolumen bei „Krankenhäusern und Reha-Einrichtungen“ ist gegenüber dem Vorjahr um 17 % auf aktuell 150 Mio. € angestiegen, womit diese nun für einen Marktanteil von 6,1 % verantwortlich sind.

Die Verteilung der Herkunft der Käufer von Gesundheitsimmobilien zeigt sich wie im Vorjahr. So sind deutsche Investoren für 63,7 % (2021: 61,6 %) des gehandelten Kapitals oder rund 1,57 Mrd. € verantwortlich. Entsprechend bewegt sich der Marktanteil internationaler Investoren in 2022 bei 36,3 % bzw. 0,9 Mrd. €, und damit nur leicht unter dem Vorjahr mit 38,4 %. Wichtigste ausländische Käufernationen für deutsche Gesundheitsimmobilien sind dabei Frankreich, Belgien und die Schweiz mit Ankäufen durch beispielsweise Primonial oder Cofinimmo.

Bei den Investorentypen sind weiterhin „offene Immobilienfonds & Spezialfonds“ dominierend, mit zuordenbaren Investments in Höhe von rund 1,44 Mrd. € vereinen sie über die Hälfte des erzielten Gesamtvolumens. Hierbei ist eine Tendenz von einigen wenigen Fondsgesellschaften zu beobachten, auch mit kleineren Betreibern bzw. Familienbetrieben langfristige Pachtverträge einzugehen. Wie beispielsweise TSC und Pflegedienst Krüger in Halberstadt oder Primonial und Pflegeheim Muus in Celle. Bisher galt zur Fondsfähigkeit eher die Regel: „mindestens fünf Häuser, 500 Betten und fünf Jahre am Markt“.

Die Spitzenrendite liegt zum Jahresende 2022 bei 4,20 % und damit 20 Basispunkte über dem Vorjahreswert. Allerdings ist dies vor dem Hintergrund einer gewissen Zeitverzögerung von Anbahnung, bereits günstig reserviertem Geld und Closing im Sommer zu sehen. Seit dem Zinsanstieg sind die Kaufpreise um ca. 3 bis 4 Faktoren gefallen, vor allem bei Investoren mit hohem Fremdkapitalhebel. Trotzdem bewegen sich gute Bestandshäuser mit neuem, fondsfähigem Pachtvertrag bei Faktoren zwischen 14 und 17, in Ausnahmefällen bzw. jüngeren Baujahren auch bei 18 bis 19.

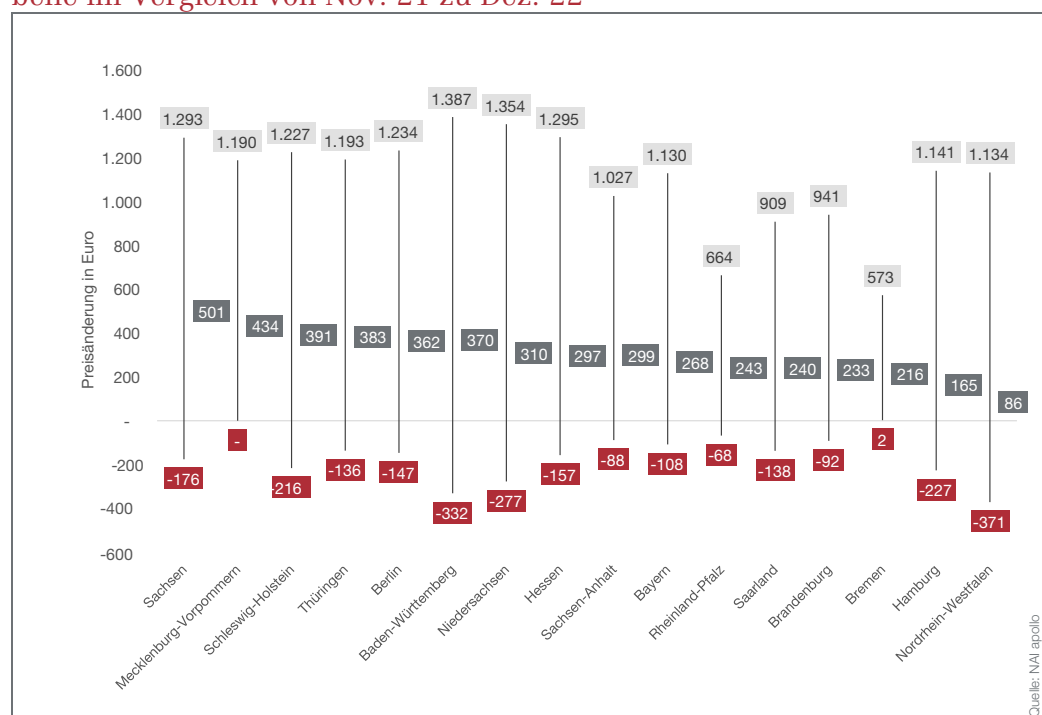
Auch in diesem Segment ist der Zenit bei den Renditen noch nicht abgeschlossen. Insofern ist in den nächsten Monaten mit weiteren Renditeanstiegen zu rechnen, wenngleich nicht mehr in der Intensität wie im Jahr 2022.

Deutliche Unsicherheit kam in den letzten Monaten durch die steigenden Personal- und Energiekosten in den Markt, über deren Refinanzierung noch mit den Kostenträgern und der Politik gerungen wird. Zum einen gibt es eine spürbare Welle von Insolvenzen im Pflegebereich, zuletzt etwa beim Pflegeheimbetreiber Curata, zum anderen wird der Sozialhilfeanteil in der Pflege sprunghaft steigen. Am deutlichsten betrifft dies die neuen Bundesländer, z.B. Sachsen mit einer durchschnittlichen Kostensteigerung von ca. 500 € pro Monat – in der Spitze allerdings 1.300 € pro Platz und Monat. Der zentrale Grund hierfür ist bei den privat geführten Häusern zu finden, die ihr Personal bisher deutlich unterhalb der Tariflöhne vergüteten und die nun nachlegen mussten. Dies setzt allerdings einen Teufelskreislauf in Gang: Wenn hunderte Euro mehr aufgewendet werden müssen, rutschen viele Bewohner in die Sozialhilfe ab und der Sozialhilfeträger muss die anteilige Gebäudemiete zahlen – in dem Fall liegen die Sätze aber oft viel geringer als für Selbstzahler. Dementsprechend nimmt das Pflegeheim weniger Geld für die Pacht ein. Gleichzeitig stehen aber die Immobilieneigentümer in den Startlöchern, um ihre vertraglich vereinbarten Wertsicherungen einzufordern, zum Ausgleich der Inflation. Dies wird den Investmentmarkt beeinflussen und ggf. auch die Bewertung von Portfolien.

Es ist insgesamt absehbar, dass die Politik die Pflegeheime als systemkritische Einrichtungen nicht vernachlässigen kann. Der neue Vorstoß des Gesundheitsministers, im nächsten Schritt 2 Mrd. € für stationäre Pflegeheim bereitzustellen, ist ein positiver Anfang und bedeutet rein rechnerisch bei 14.000 Pflegeheimen rund 143.000 € Entlastung pro Einrichtung.

Zusammenfassend können die Marktveränderungen als einmalige Chance gesehen werden, um durch Zukäufe auf Betreiber- und Immobilienseite ein hohes Wachstum zu erreichen. Die zuletzt stark voneinander abweichenden Preisvorstellungen auf Verkäufer- und Käuferseite werden sich schrittweise wieder annähern. Die Marktaktivitäten werden sich allerdings auf Bestandsimmobilien fokussieren. Für den Neubau muss die weitere Entwicklung zeigen, ob die Baupreise wieder weit genug sinken bzw. ob die Landkreise und Städte höheren Mietansätzen für Sozialhilfeempfänger zustimmen.

Preisänderung EEE + U&V pro Pflegeplatz und Monat auf Bundeslandebene im Vergleich von Nov. 21 zu Dez. 22



**EIN PARTNER. ALLE LEISTUNGEN. ALLE ASSETKLASSEN.
BÜRO – EINZELHANDEL – LOGISTIK – WOHNEN**

ASSET MANAGEMENT

BEWERTUNG UND RESEARCH

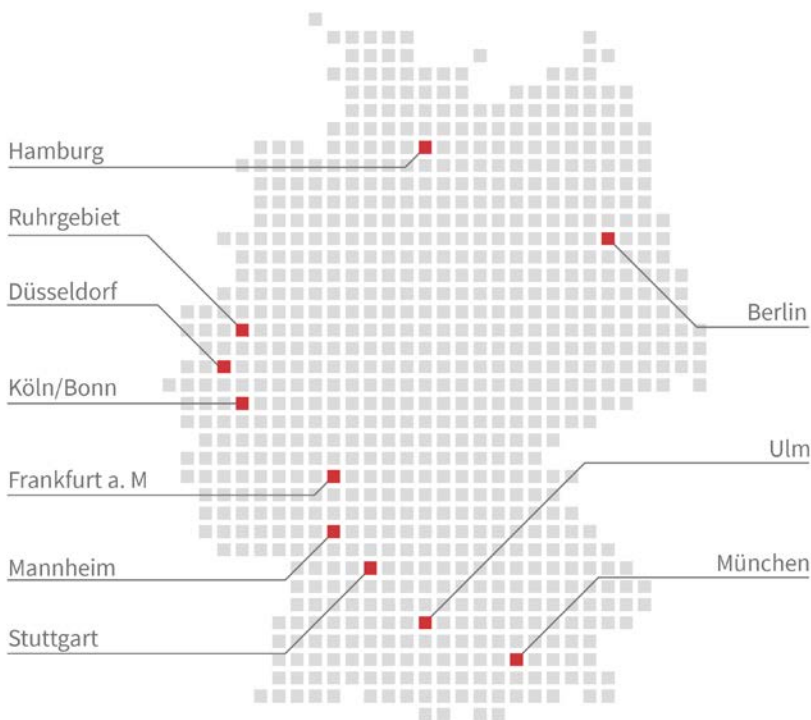
CORPORATE FINANCE ADVISORY

CORPORATE REAL ESTATE SERVICES

HEALTHCARE

TRANSAKTIONSBERATUNG

VERKAUF UND VERMIETUNG



**IHR PARTNER FÜR IMMOBILIEN –
WIR ZEICHNEN UNS AUS**

INHABERGEFÜHRT

PARTNER AKTIV IM TAGESGESCHÄFT

ÜBER 30 JAHRE MARKTERFAHRUNG

UNABHÄNGIG – INNOVATIV – LÖSUNGSORIENTIERT

LOKAL – BUNDESWEIT – TOP NETZWERK

FLEXIBEL – KUNDENFOKUSSIERT – KOMPETENT



Copyright © NAI apollo, 2023.

Dieser Bericht dient ausschließlich Informationszwecken. Er wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und basiert auf Informationen aus Quellen, die wir für zuverlässig erachten, aber für deren Genauigkeit, Vollständigkeit und Richtigkeit wir keine Gewähr übernehmen. Annahmen, Zahlen und Prognosen in diesem Dokument dienen nur der Orientierung. Dieser Bericht verfolgt nicht das Ziel, den Kauf oder Verkauf einer bestimmten Finanzanlage zu fördern und ist daher nicht als ein solches Angebot zu verstehen. Der Leser dieses Berichtes muss seine eigenen unabhängigen Entscheidungen hinsichtlich Richtigkeit und Vollständigkeit treffen. NAI apollo übernimmt keine Haftung für direkte oder indirekte Schäden, die aus Ungenauigkeiten, Unvollständigkeiten oder Fehlern in diesem Bericht entstehen. Wir behalten uns das Recht vor, jederzeit Änderungen und/oder Ergänzungen an den enthaltenen Informationen vorzunehmen. Weder der Bericht noch Teile hieraus dürfen ohne die schriftliche Zustimmung von NAI apollo publiziert, vervielfältigt oder weitergegeben werden.