



Zahlen und Fakten

Investmentmarktüberblick Gesundheitsimmobilien
Deutschland H1 2022

„Wissen ist das Kind der Erfahrung.“

Zitat von Leonardo da Vinci

Für weitere Informationen rufen Sie uns gerne an. Bei uns begegnen Sie Fachleuten, die Sie gerne mit ihrem Wissen unterstützen. 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



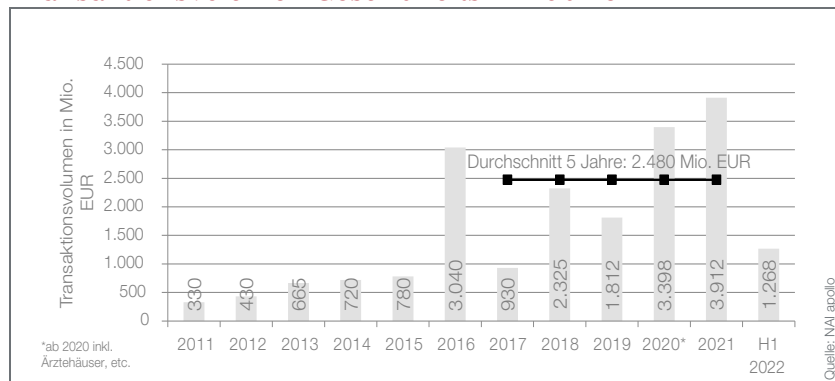
Andreas Wende
Managing Partner
NAI apollo group
+ 49 (0) 69 – 970 505-171
andreas.wende@nai-apollo.de



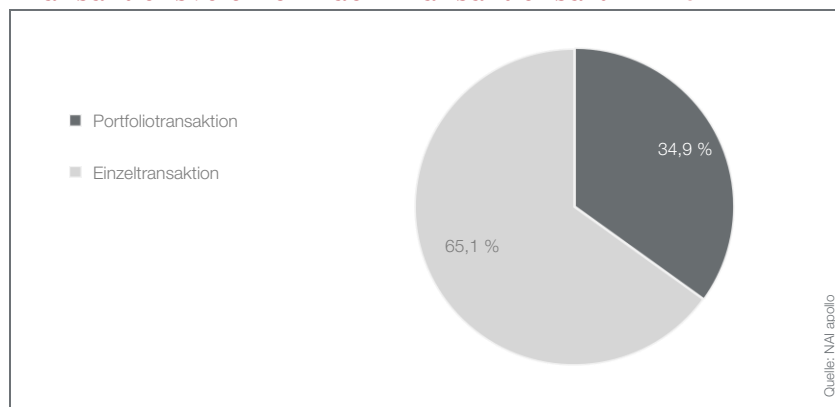
Julian Böttjer
Consultant – Research
NAI apollo group
+ 49 (0) 69 – 970 505-624
julian.boettjer@nai-apollo.de



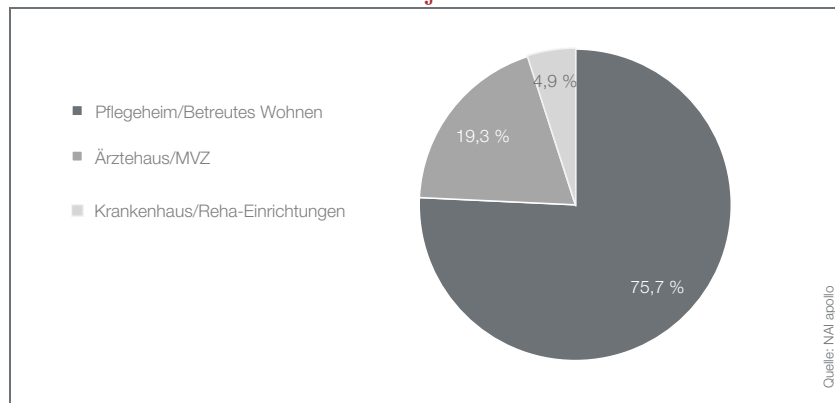
Transaktionsvolumen Gesundheitsimmobilien



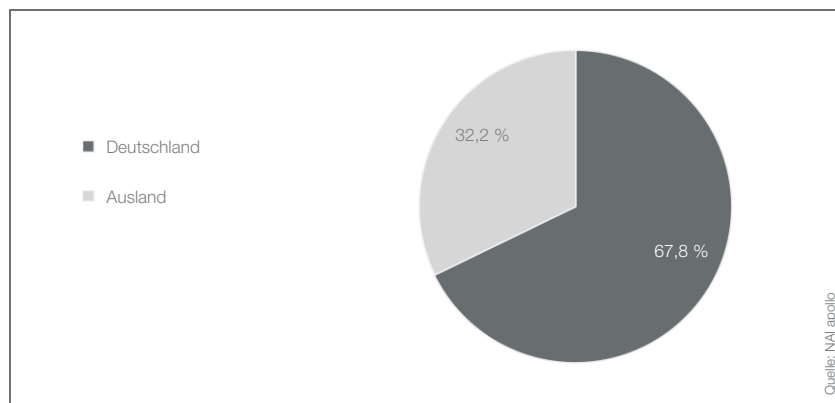
Transaktionsvolumen nach Transaktionsart H1 2022



Transaktionsvolumen nach Objektart H1 2022



Transaktionsvolumen nach Käuferherkunft H1 2022

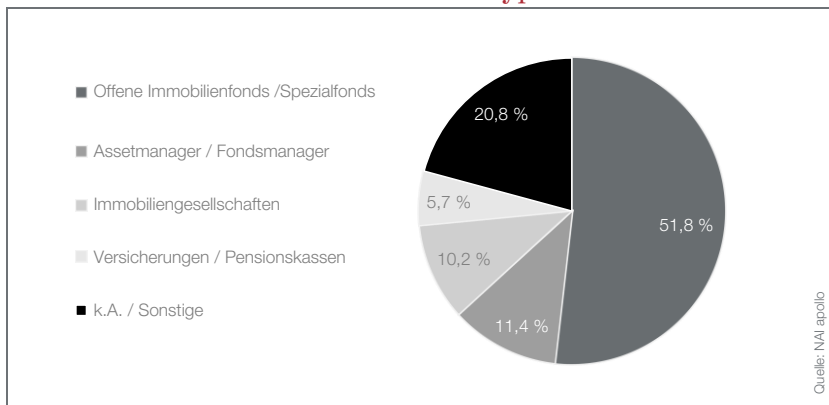


Der Transaktionsmarkt für Gesundheitsimmobilien hat in Deutschland im ersten Halbjahr 2022 eine dynamische Entwicklung gezeigt, ist aber hinter dem Resultat der ersten sechs Monate des Rekordjahres 2021 zurückgeblieben. In der untersuchten Assetklasse der Healthcare-Immobilien, worunter Pflegeheime und Betreutes Wohnen (einschl. Tagespflegeeinrichtungen und Wohngruppenkonzepte), Ärztehäuser und Medizinische Versorgungszentren sowie Krankenhäuser und Reha-Einrichtungen zusammengefasst werden, summiert sich das investierte Kapital auf rund 1,27 Mrd. Euro. Das Vorjahresergebnis ist damit um rund 20 % unterschritten worden.

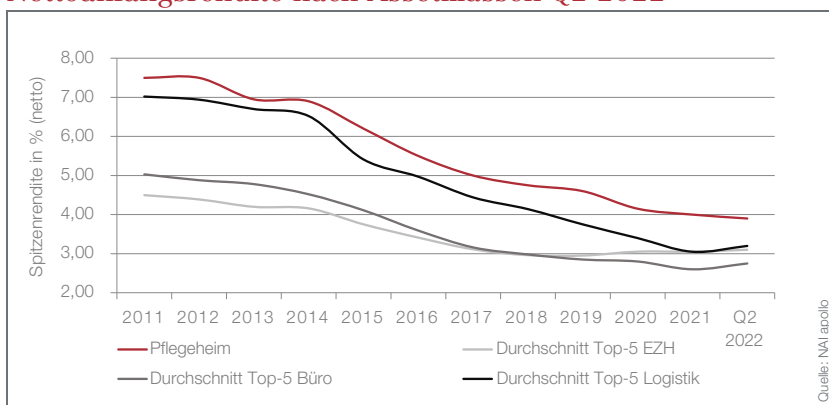
Diese Entwicklung fußt maßgeblich auf einem geringeren Transaktionsvolumen in größeren Portfolios. Entsprechend ist der Portfolioanteil von über 55 % im Vorjahreszeitraum auf nun 35 % gesunken, womit absolut rund 440 Mio. Euro durch Portfoliodeals gehandelt wurden. Das größte Paket der vergangenen sechs Monate war die Veräußerung von neun Senioren- und Pflegeimmobilien für rund 170 Mio. Euro aus dem Carestone-Portfolio mit insgesamt 1.000 Pflegeeinheiten, die sowohl betreutes Wohnen, Tagespflege und stationäre Pflege beinhalten.

Einzelankäufe verbuchen damit in den ersten sechs Monaten 2022 einen Marktanteil von 65 % bzw. rund 830 Mio. Euro, womit sich diese auch absolut über dem Vorjahresniveau bewegen. Der signifikanteste Einzeldeal ist der Kauf des „Medical Cube“ in Rosenheim durch Captiva. Das Ensemble aus Ärztezentrum und medizinischen Dienstleistungszentrum wurde für 69 Mio. Euro erworben.

Transaktionsvolumen nach Käufertyp H1 2022



Nettoanfangsrendite nach Assetklassen Q2 2022



Innerhalb des Marktes für Gesundheitsimmobilien dominiert der Bereich der „Pflegeheime und Betreutes Wohnen“ mit einem Transaktionsvolumen von 960 Mio. Euro bzw. einem Anteil von 75,7 % das Marktgeschehen. Zweitstärkste Kategorie der Gesundheitsimmobilien sind „Ärztelhäuser und Medizinische Versorgungszentren“, die ein Volumen von rund 245 Mio. Euro verbuchen (19,3 %-Anteil). „Krankenhäuser und Reha-Einrichtungen“ vereinen einen Marktanteil von 4,9 % auf sich.

Im Gegensatz zum Vorjahr entfällt der Großteil des gehandelten Kapitals auf inländische Käufer. Das Investmentvolumen internationaler Investoren ist von über 900 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2021 auf rund 410 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2022 gesunken. Damit sind ausländische Investoren nun für rund ein Drittel des gehandelten Volumens verantwortlich. Neben Großbritannien sind die Schweiz und Frankreich dabei die wichtigsten Käufernationen für deutsche Gesundheitsimmobilien mit beispielsweise Ankäufen durch Swiss Life oder Primonial REIM. Der Marktanteil deutscher Investoren hat sich im Gegenzug deutlich auf zwei Drittel (860 Mio. Euro) erhöht.

Unter den Investorentypen ist das Bild eindeutiger als in den Vorjahren. So zeigen sich bei Deals mit bekannten Käufern „offene Immobilienfonds & Spezialfonds“ mit Ankäufen über rund

660 Mio. Euro für über die Hälfte des Gesamtvolumens verantwortlich. Dazu haben auch neue Vehikel wie der „Kingstone Living & Care I“ von Kingstone Real Estate oder der Fonds „Senior Living“ der DLE Living beigetragen.

Die Kaufpreiskriterien im ersten Halbjahr 2022 haben sich vorerst noch stabil gezeigt, wenngleich sich in den letzten Wochen ein Rückgang auch bei Gesundheitsimmobilien abzeichnet. Entsprechend konnte sich die Spitzenrendite für vollstationäre Pflegeheime zum Ende des zweiten Quartals 2022 entgegen der allgemeinen Entwicklung der Kapitalmarkrenditen und Zinssteigerungen noch beim Jahresendwert 2021 in Höhe von 3,90 % halten. Dies erklärt sich zum einen mit der weiterhin vorhandenen hohen Nachfrage nach Investmentmöglichkeiten in dieser Assetklasse, zum anderen wurden die in den letzten Monaten protokollierten Deals größtenteils noch im Jahr 2021 angestoßen.

Spannend bleibt, wie lange die durch den hohen Nachfragedruck gestützten Kaufpreiskriterien noch den aktuellen Marktgegebenheiten Stand halten können. Die Inflation und die durch den Energiesektor und Lieferengpässe massiv gestiegenen Baupreise werden in den kommenden Monaten mit großer Sicherheit sowohl die Renditen als auch das Transaktionsvolumen beeinträchtigen. Viele Projektentwicklungen sind aktuell gestoppt und Transaktionsprozesse auch schon beendet worden. Bereits heute scheint sicher, dass das Gesamtjahrestransaktionsvolumen im Jahr 2022 eher niedriger als 2021 ausfallen wird, auch wenn sich gerade noch einige Portfolios im Verkaufsprozess befinden.

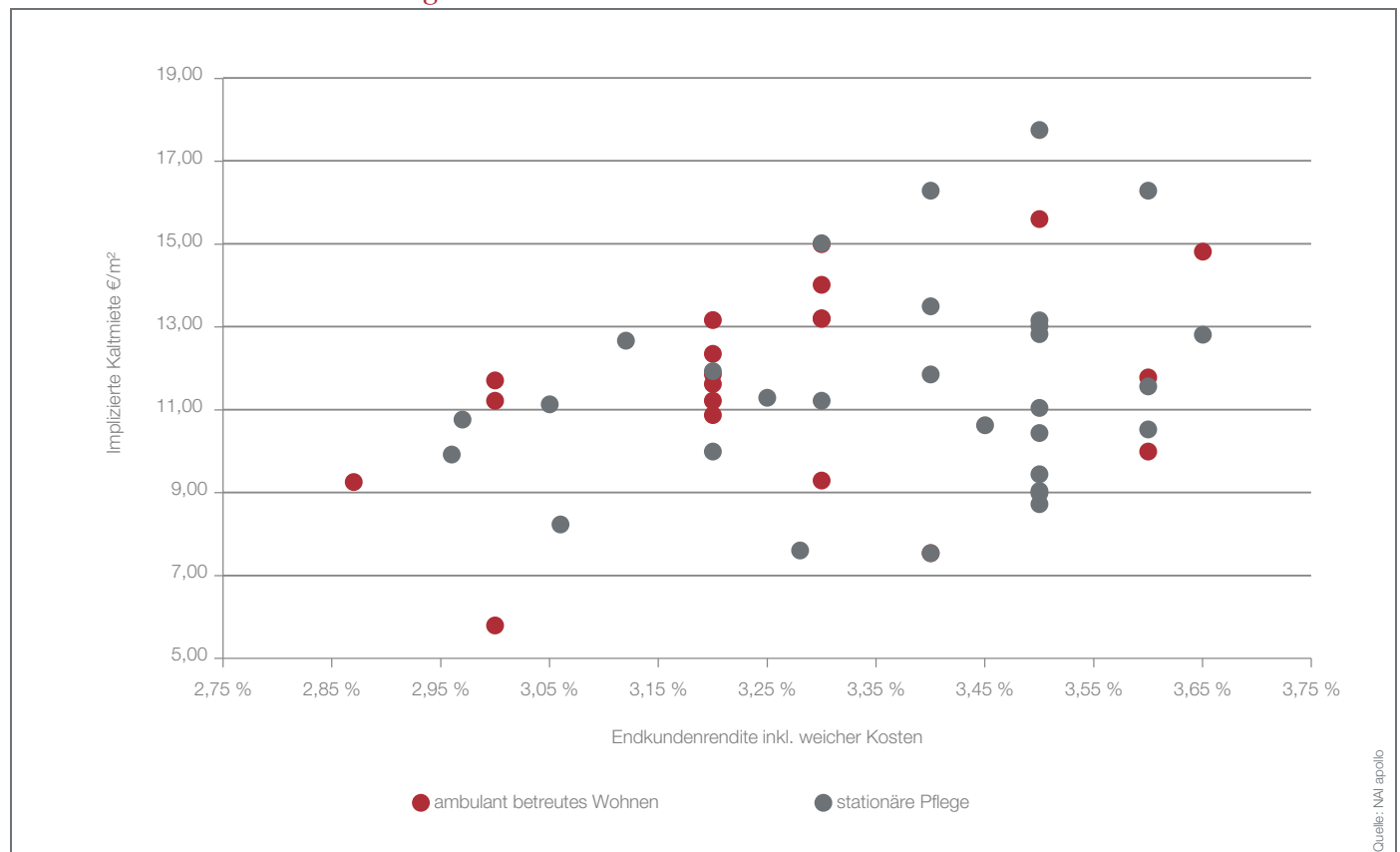
Eine immer noch signifikante Bedeutung für den Pflegeimmobilieninvestmentmarkt hat der Teileigentumsvertrieb. Je nach Region und Konzeption können dort für den Verkäufer – trotz des weitestgehenden Wegfalls der KfW-Förderungen im Neubau – höhere Verkaufserlöse erzielt werden als bei einem Globalverkauf. In diesem Bereich herrscht aber unverändert eine große Intransparenz vor, auch weil es sich häufig um kleine regionale Projektentwicklungen handelt, die vor Ort durch Bauträger, ortsansässige Makler oder die finanzierende Bank vermarktet werden und somit schwer zu ermitteln sind. Aufgrund der Ergebnisse der großen Vertriebsgesellschaften und deren Marktanteile wird die Bedeutung des Teileigentumsvertriebs auf zusätzlich ca. 35 % des Transaktionsvolumens geschätzt. Gerade durch das Wachstum im Segment betreutes bzw. serviceorientiertes Seniorenwohnen kann der Anteil dieser Projekte aber auch deutlich höher ausfallen.

Die Durchschnittsrendite von ambulant betreutem Wohnen im Teileigentum ist gegenüber der letzten Analyse im September 2021 noch einmal gesunken. Zum damaligen Zeitpunkt lag

diese für den Endinvestor noch bei 3,38 % und damit elf Basispunkte über dem aktuellen Wert von 3,27 %. In der stationären Pflege liegt die aktuelle Durchschnittsrendite derzeit bei 3,37 %.

Die Renditespanne über beide Assetklassen hinweg für Teileigentumsinvestoren bewegt sich im Korridor von 2,87 % bis 3,65 % und damit deutlich niedriger als bei einem globalen Verkauf der Immobilie. Von den höheren Verkaufspreisen gehen jedoch noch die sogenannten weichen Kosten für den Vertrieb und die Aufteilung der Immobilie ab. Diese sind durchschnittlich mit 17,5 % des Erlöses zu beziffern.

Renditen und Mieten im Teileigentumsvertrieb Juni 2022



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

ASSET MANAGEMENT

BEWERTUNG UND RESEARCH

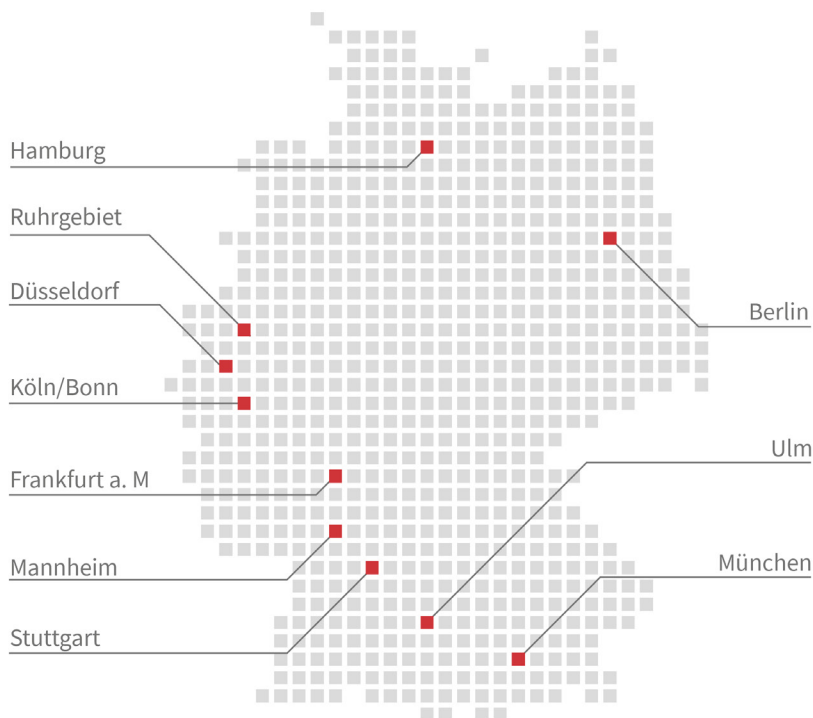
CORPORATE FINANCE ADVISORY

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, 2022.

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.