



# GESUNDHEITS- IMMOBILIEN

INVESTORENUMFRAGE 2022



■ INHALT





# VORWORT

Gesundheitsimmobilien in Deutschland sind nachgefragter als jemals zuvor. Die Assetklasse hat besonders während der Covid-19-Pandemie bewiesen, dass sie krisenresilient und eine sichere Anlagemöglichkeit für Investoren ist. Die Anzahl der Akteure im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt ist in den letzten Jahren stetig gewachsen, viele suchen Zugang in den Markt. Doch was genau sind die Treiber für die zunehmende Investmentaktivität in deutsche Gesundheitsimmobilien durch inländische und ausländische institutionelle Immobilieninvestoren? Was sind die größten Investitionshemmnisse und Treiber hierfür? Was erwarten die Marktakteure kurz-, mittel- und langfristig von Investitionen in Gesundheitsimmobilien?

Mit einem Transaktionsvolumen von über 3,7 Milliarden Euro im Jahr 2021 erreichte die Asset-Klasse Gesundheitsimmobilien einen neuen Höchststand und spiegelt die Relevanz und hohe Nachfrage institutioneller Investoren wider. Im Vergleich zum traditionellen Wohnen bieten Gesundheitsimmobilien zudem noch attraktivere Renditen, wenngleich diese auch durch den steigenden Wettbewerb schon deutlich gesunken sind. Institutionelle Investoren, die einen ganzheitlichen Investmentansatz verfolgen, integrieren mit Blick auf Nachhaltigkeit und ESG vermehrt Gesundheitsimmobilien in ihre Anlagestrategie.

Von Pflegeheimen über Betreutes Wohnen und Seniorenresidenzen bis hin zu Reha-Kliniken, Ärztehäusern und Medizinischen Versorgungszentren – die Covid-19-Pandemie hat die Systemrelevanz von Gesundheits- und Pflegeimmobilien stärker in den Fokus gerückt und auch vielen Immobilieninvestoren neu aufgezeigt. Doch welche Risiken könnten diese positive Entwicklung ausbremsen? Wie steht es um die Betreiberabhängigkeit und Refinanzierungsstruktur?

Mit einer Investorenumfrage hat Cushman & Wakefield Antworten zu genau diesen Fragen gesammelt. Bei den Teilnehmern an dieser Umfrage handelt es sich um aktive Immobilieninvestoren, Bestandshalter und Projektentwickler. Wir bedanken uns bei über 120 Unternehmen, die an unserer Umfrage teilgenommen haben. Es sind neben inländischen auch ausländische Investoren vertreten, sodass ein umfassendes, repräsentatives Meinungsbild zum deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt entsteht.

**Jan-Bastian Knod**  
Head of Healthcare Advisory



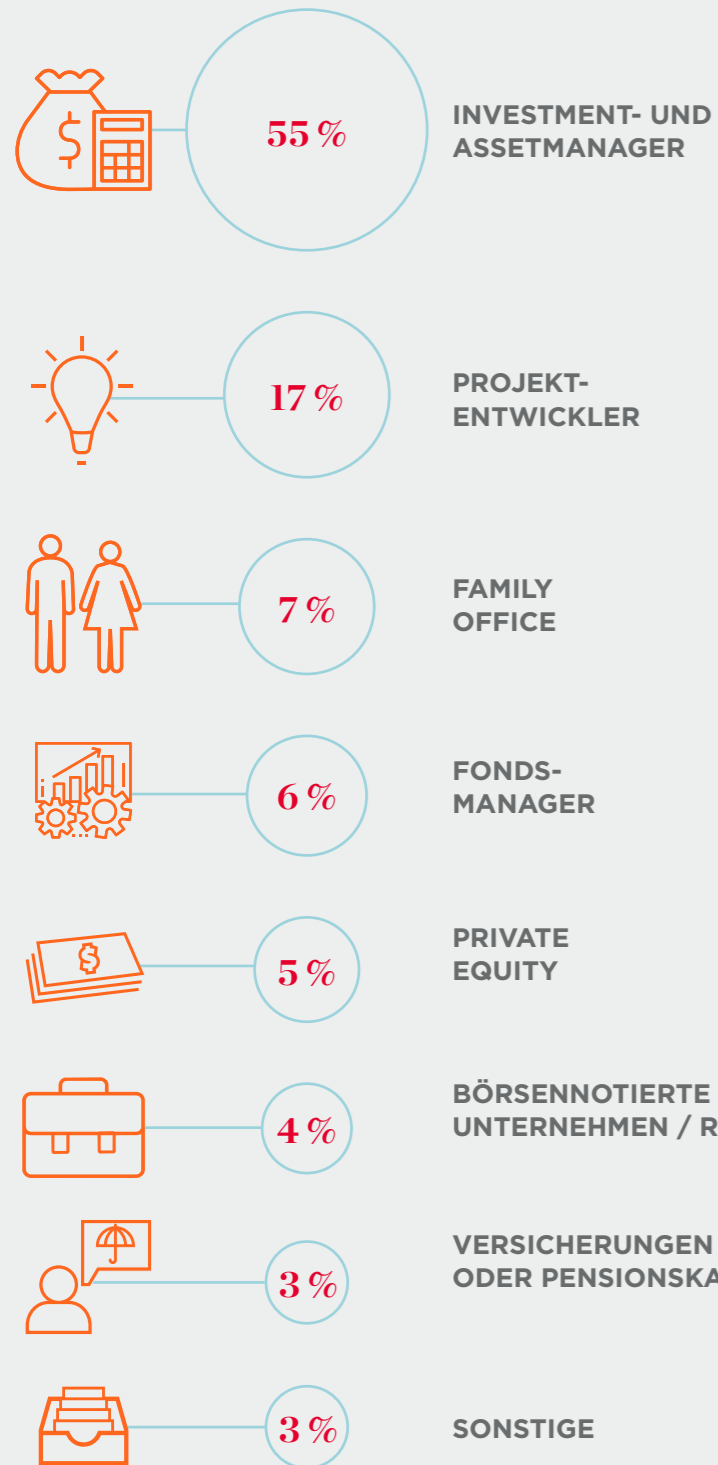
02

**ZUR UMFRAGE:**  
Wer sind die  
Investoren?



# GESUNDHEITSIMMOBILIEN INVESTOREN IN DEUTSCHLAND

## INVESTORENTYPEN



# 121

Investoren

Über 120 Akteure, die im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt aktiv sind, haben an dieser Umfrage teilgenommen. Davon sind über die Hälfte der Investoren der Kategorie Asset und Investment Manager zugehörig. Zweitgrößte Gruppe stellen Projektentwickler mit etwa 17 Prozent dar. Auffallend ist, dass nur etwa vier Prozent der Investoren börsennotierte Unternehmen bzw. REIT sind, was im Vergleich zu unserer erst kürzlich durchgeführten Investoren-umfrage im deutschen Wohnimmobilienmarkt deutlich geringer ausfällt.

## INVESTORENGRÖSSE\*

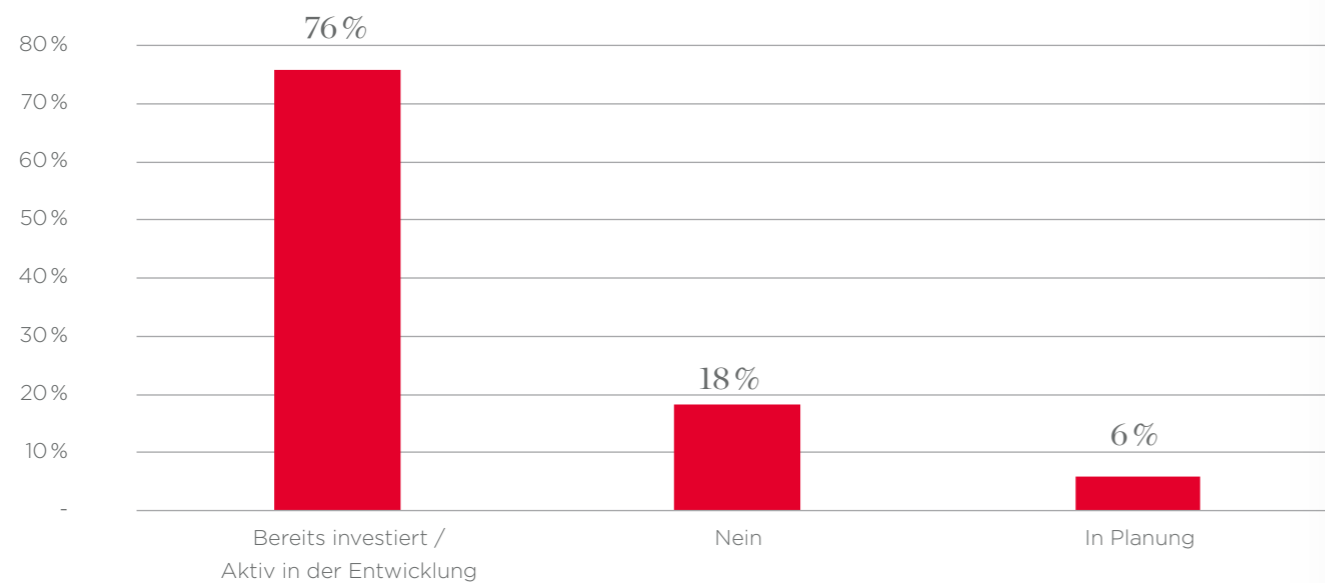
Die Teilnehmer dieser Umfrage zeigen eine extrem heterogene Verteilung auf, gemessen an der Anzahl an Assets under Management beziehungsweise aktiven Bauprojekten von Gesundheitsimmobilien. Alle Investorengruppe waren fast gleichermaßen vertreten, mit Ausnahme der Investoren, die zwischen 31 und 50 Objekte im Bestand halten oder realisieren.



\*Anzahl Assets under Management / im Bau befindliche Gesundheitsimmobilien

# GESUNDHEITSIMMOBILIEN INVESTOREN IN **DEUTSCHLAND**

## AKTIVITÄT IM DEUTSCHEN GESUNDHEITSIMMOBILIENMARKT



Unter den befragten Investoren haben bereits etwa 76 Prozent im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt investiert oder entwickeln Gesundheitsimmobilien. Einige gaben an, derzeit an einem Einstieg in den Markt zu arbeiten beziehungsweise noch keine feste Planung zu haben. Es ist somit in den kommenden Monaten zu erwarten, dass die Investoren- und Entwicklerlandschaft im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt wächst und neue Akteure sich etablieren.

Die Befragten erwarten ein Wachstum der Investoren- und Entwicklerlandschaft im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt



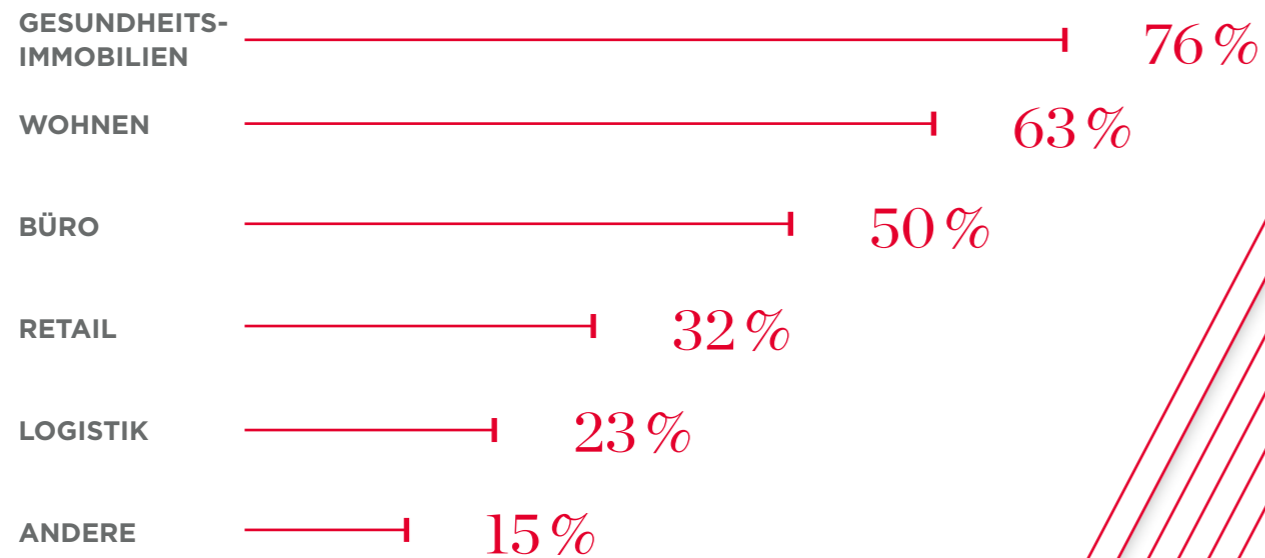
3



**ANLAGEFOKUS:**  
Worauf setzen  
Investoren?

# GESUNDHEITSSIMMOBILIEN INVESTOREN IN DEUTSCHLAND

## ANLAGEFOKUS NACH ASSETKLASSE



Die Teilnehmer der Umfrage setzen für ihre Anlagen nicht auf eine Pure-play-Strategie. Investoren, die in Gesundheitsimmobilien investieren, sind oftmals auch im Bereich Wohnen aktiv. Senioren-Wohnen und ambulante Pflege verknüpfen beide Assetklassen und sind hochattraktiv. Einige Investoren setzen auf mehr als zwei Assetklassen und sind so im gesamten Immobilienmarkt breit aufgestellt.

## ANLAGEFOKUS NACH OBJEKTARTEN

TYP	TOP 7-STÄDTE*	B-STÄDTE*	C-STÄDTE*	D-STÄDTE*
Pflegeheime (stat. Pflege)	51%	60%	55%	42%
Betreutes Wohnen	60%	73%	66%	38%
Ärztelhäuser / MVZ	34%	43%	32%	15%
(Reha-) Kliniken	24%	32%	29%	16%

■ >70% 
 ■ 60% bis 69% 
 ■ 50% bis 59% 
 ■ 40% bis 49% 
 ■ 30% bis 39% 
 ■ 20% bis 29% 
 ■ <20%

Gibt es eine Korrelation zwischen den unterschiedlichen Gesundheitsimmobilien und dem geographischen Fokus der Investoren? Wir haben den Anlagefokus nach Objektart und Lage analysiert. Pflegeheime und Betreutes Wohnen sind die begehrtesten Anlageziele. Ein Fokus nach der Größe und wirtschaftlichen Bedeutung der Städte ist kaum erkennbar. Das wachsende Interesse der Investoren auch an Ärztehäusern beziehungsweise Medizinischen Versorgungszentren und Reha-Kliniken erfuhr im Rahmen der Covid-19-Pandemie einen neuen Schub.

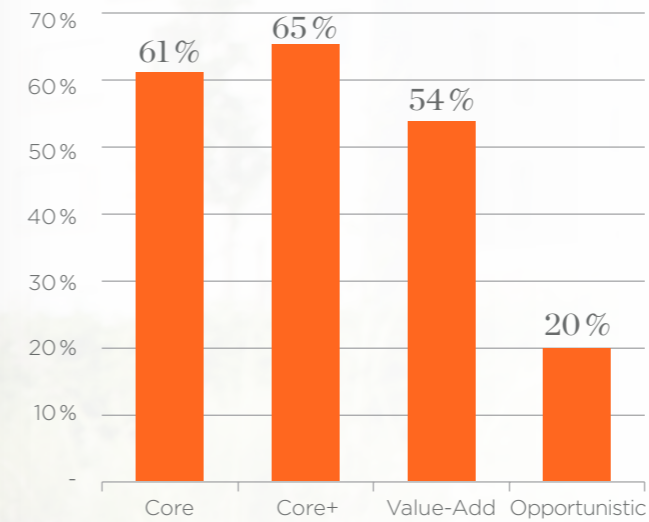
\*Top 7-Städte: Wichtigste deutsche Zentren mit nationaler und z.T. internationaler Bedeutung  
 B-Städte: Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung  
 C-Städte: Wichtige deutsche Städte mit regionaler und eingeschränkt nationaler Bedeutung  
 D-Städte: Kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland





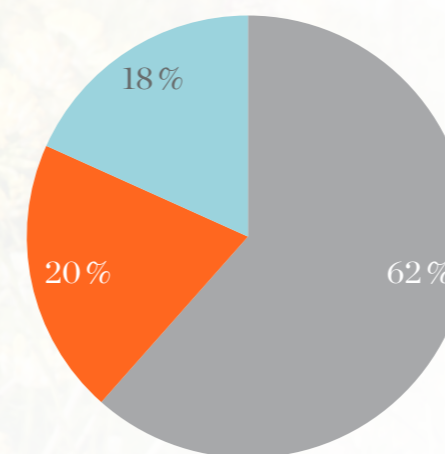
## ANLAGEFOKUS

### ANLAGEFOKUS NACH RENDITE-RISIKO PROFIL



Das Rendite-Risiko-Profil der Investoren variiert. Im Wesentlichen liegt der Fokus auf Core- bis Value-Add-Produkten. Gesundheitsimmobilien mit einem hohen Risikoprofil im Bereich Opportunistic werden weniger gesucht. Weitere Faktoren sind Risiken je Standort, Asset und Betreiber, welche bei den anderen traditionellen Assetklassen nicht so ausgeprägt vorliegen. Deshalb sind Institutionellen Investoren und Projektentwicklern von Gesundheitsimmobilien entsprechende Bonitätsnachweise der Betreiber wichtig.

### ANLAGEFOKUS BESTANDSIMMOBILIEN / PROJEKTENTWICKLUNGEN



- Ja, wir investieren in Projektentwicklungen
- Wir planen zukünftig in Projektentwicklungen zu investieren
- Nein, wir investieren ausschließlich in Bestandsimmobilien

Etwa zwei Drittel der befragten Investoren haben angegeben, in Projektentwicklungen zu investieren beziehungsweise im Rahmen einer Forward-Struktur eine Projektentwicklung zu erwerben. Weitere 20 Prozent passen derzeit ihre Anlagestrategie an, um zukünftig ebenfalls in Projektentwicklungen investieren zu können. Lediglich 18 Prozent investieren ausschließlich in Bestandsimmobilien. Projektentwicklungen bieten Investoren die Möglichkeit, frühzeitig Objekte zu sichern und somit den vorherrschenden Produktmangel aufgrund der hohen Nachfrage zu umgehen.



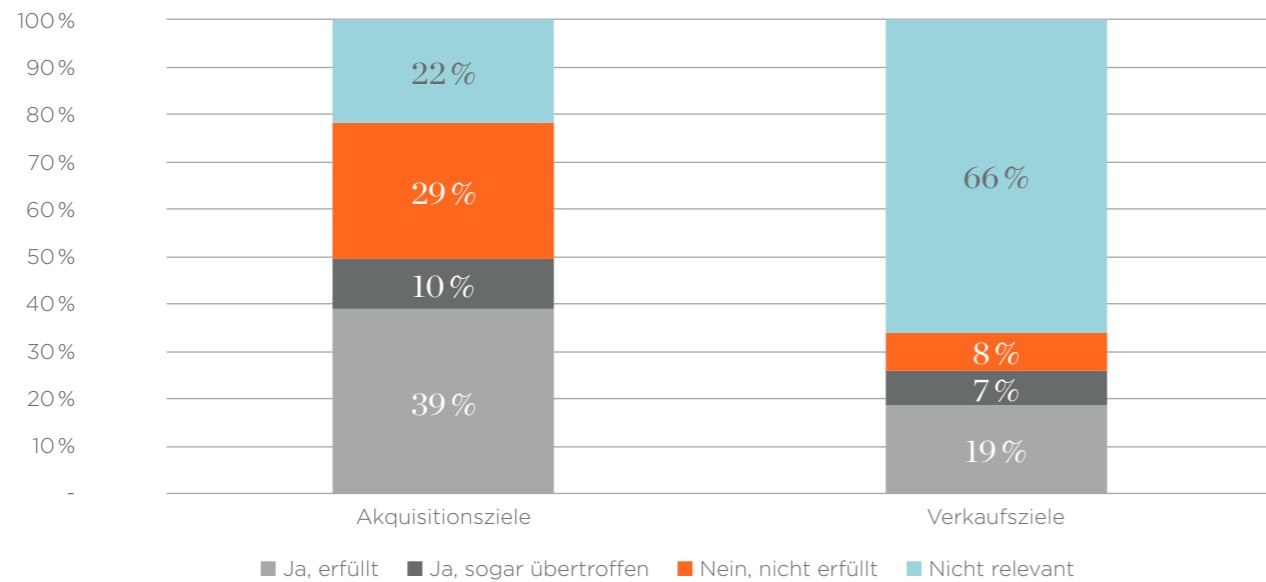
104

## AKQUISITIONS- UND VERKAUFS- ZIELE:

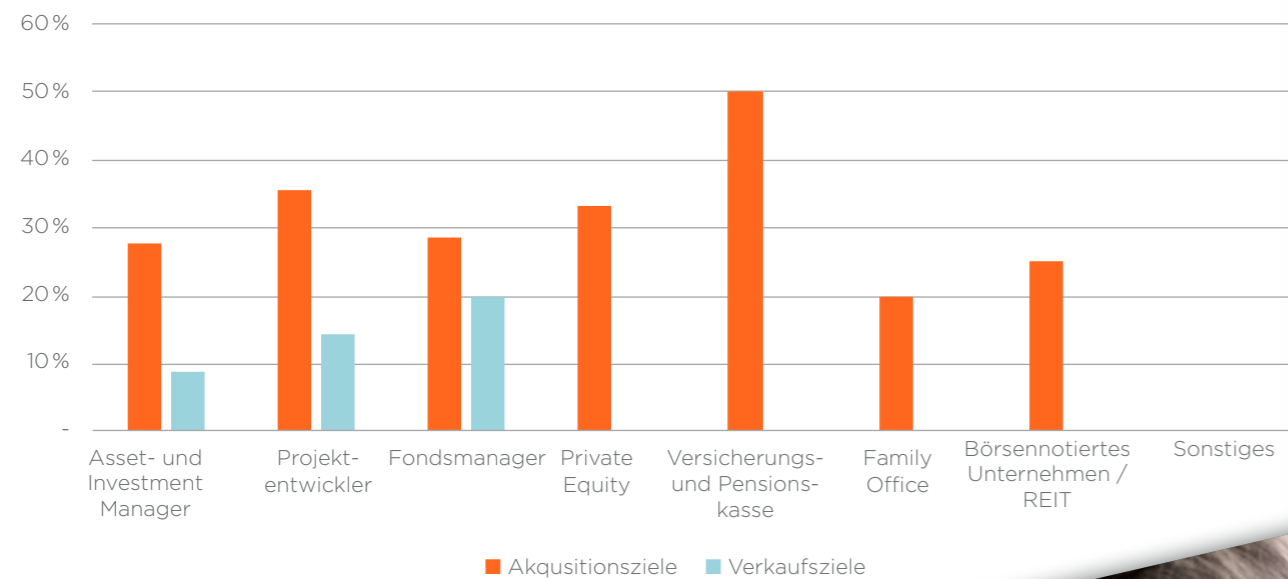
Was wurde  
erreicht?

# GESUNDHEITSIMMOBILIEN INVESTOREN IN DEUTSCHLAND

## Akquisitions- und Verkaufsziele der letzten 12 Monate



## Investoren, die ihre Akquisitions- und Verkaufsziele verfehlt haben



Etwa 30 Prozent der Investoren haben ihre Akquisitionsziele in den letzten zwölf Monaten nicht erreicht, 22 Prozent haben gar keine festen Akquisitionsziele. Etwa die Hälfte der befragten Investoren haben ihre Akquisitionsziele der letzten zwölf Monate erreicht oder sogar übertroffen. Für etwa zwei Drittel der Investoren sind Verkaufsziele nicht relevant, woraus sich eine deutlich kompetitive Nachfrageseite ergibt.

Im Hinblick auf die einzelnen Investorengruppen zeigt sich, dass besonders Versicherungs- und Pensionskassen ihre Akquisitionsziele verfehlt haben. Diese machen jedoch lediglich einen kleineren Anteil unter allen Befragten aus. Hervorzuheben sind Asset und Investment Manager, von denen rund 30 Prozent ihre Ziele verfehlt haben.

Gemessen an den Assets under Management oder im Bau befindlichen Objekten haben einige Investoren – unabhängig ihrer Größe – ihre Akquisitions- und Verkaufsziele verfehlt. Da mehr größere Investoren an dieser Umfrage teilgenommen haben und über 15 Prozent von ihnen ihre Akquisitionsziele nicht erreicht haben, ist ein steigender Anlagedruck im Markt zu erwarten.



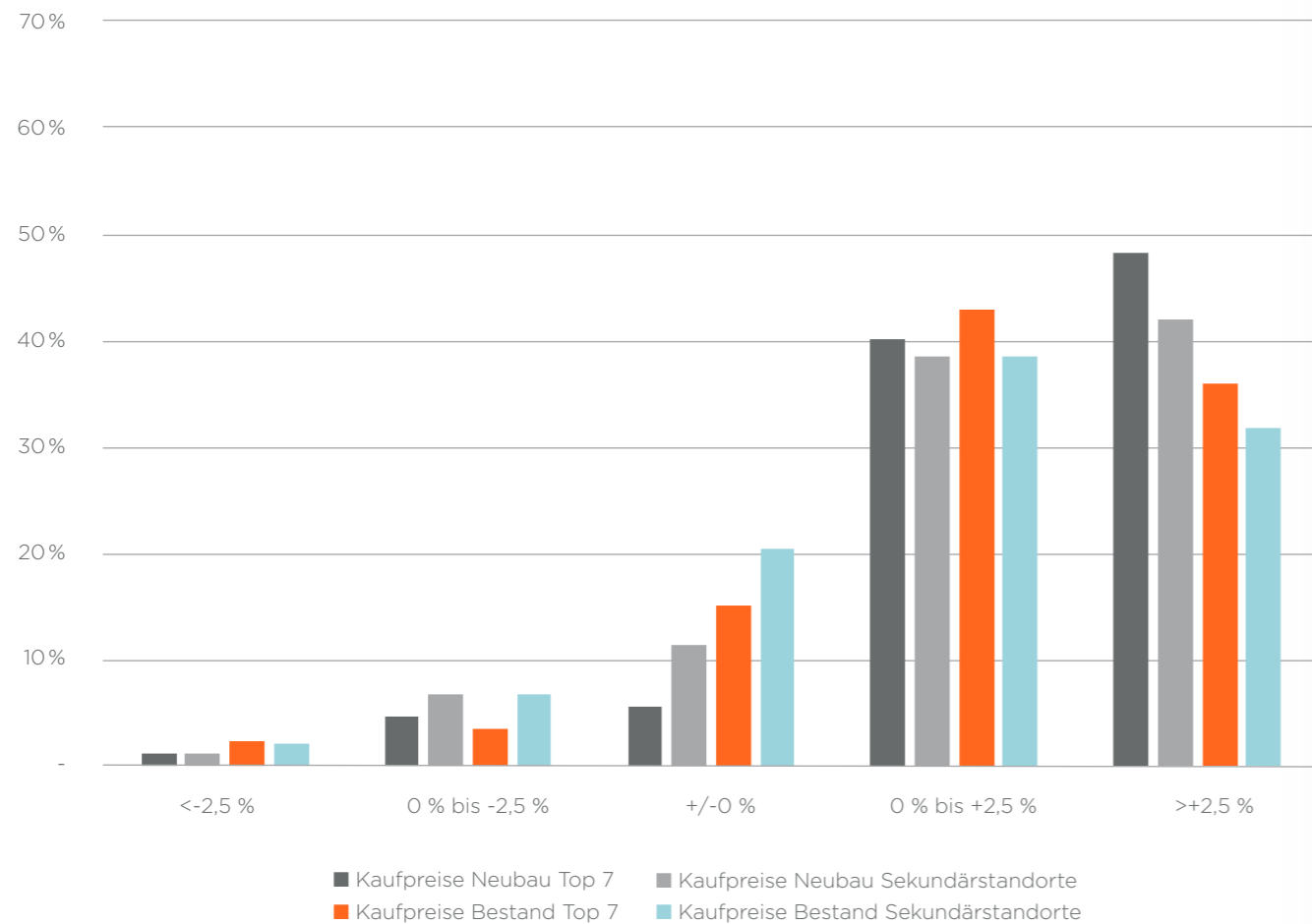
# 50

## **MIET- UND INVESTMENT- MARKT:**

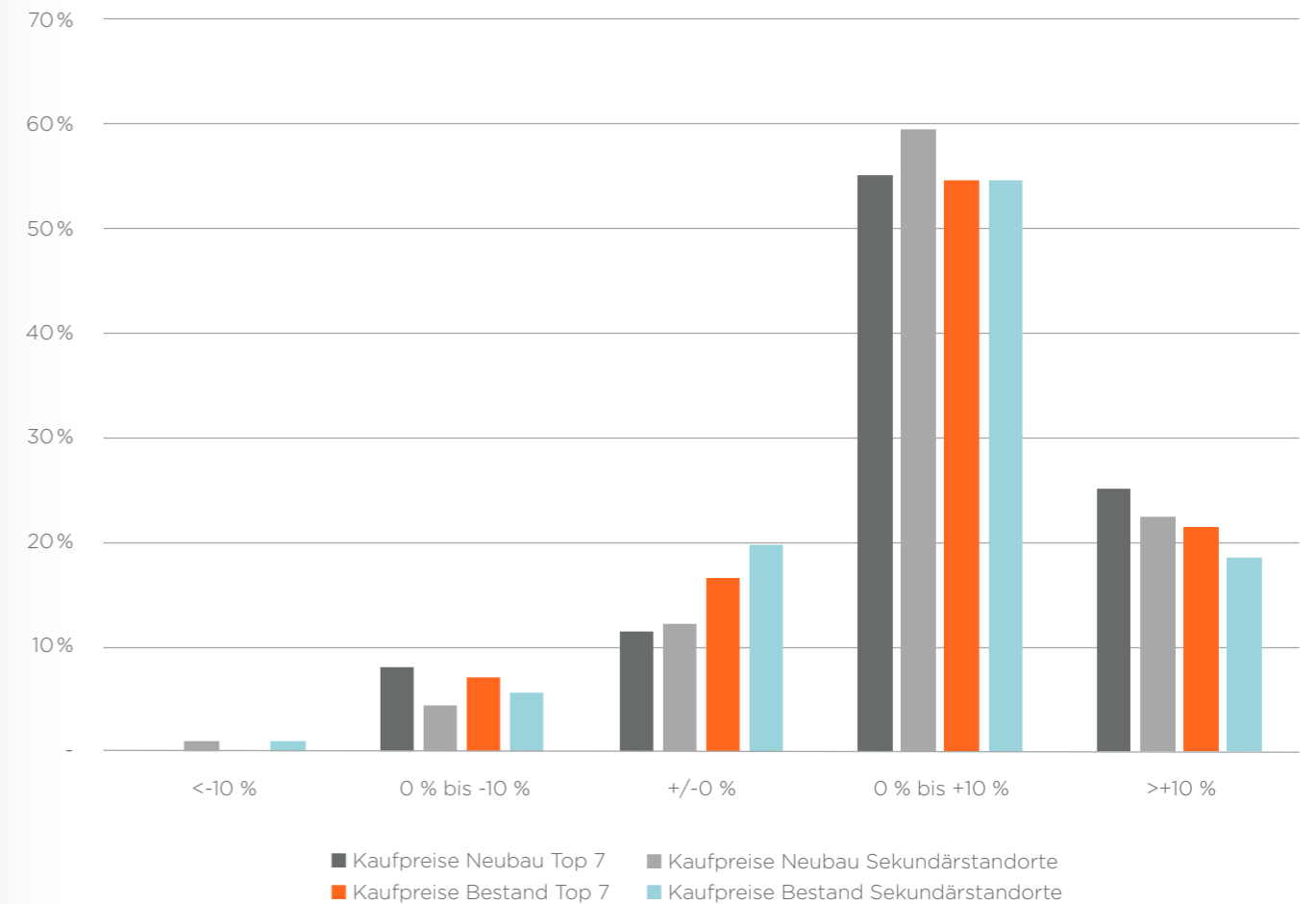
**Wie entwickelt  
sich die Asset-  
Klasse?**

# GESUNDHEITSIMMOBILIEN INVESTOREN IN DEUTSCHLAND

ENTWICKLUNG KOMMENDE 12 MONATE



ENTWICKLUNG KOMMENDE 5 JAHRE



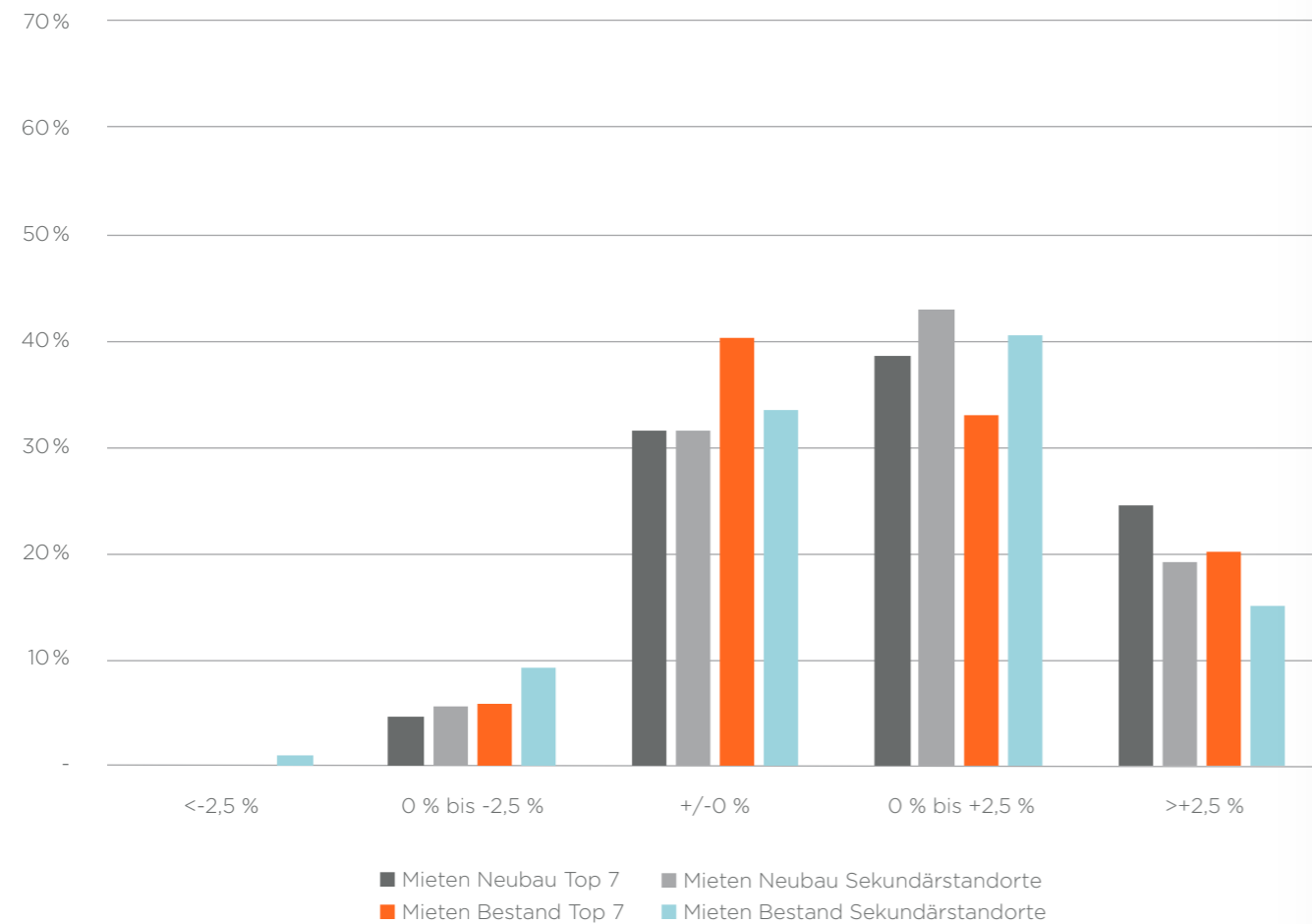
Investoren rechnen mit einer sehr positiven Kaufpreisentwicklung in den nächsten 12 Monaten. Unabhängig von Baualter oder Standort erwarten durchweg etwa 70 Prozent oder mehr einen Anstieg der Preise. Dies gilt besonders für Neubauten in den Top 7. Hier geht fast die Hälfte kurzfristig von einer Steigerung um mehr als 2,5 Prozent aus.

Mit Blick auf die nächsten fünf Jahre erwarten die befragten Investoren einen ähnlich positiven Anstieg der Kaufpreise: Über alle Segmente hinweg rechnen mehr als die Hälfte mit einer Steigerung zwischen null und zehn Prozent. Durchschnittlich ein Fünftel sogar um mehr als zehn Prozent. Lediglich ein kleiner Anteil von etwa fünf Prozent erwartet eine negative Entwicklung.

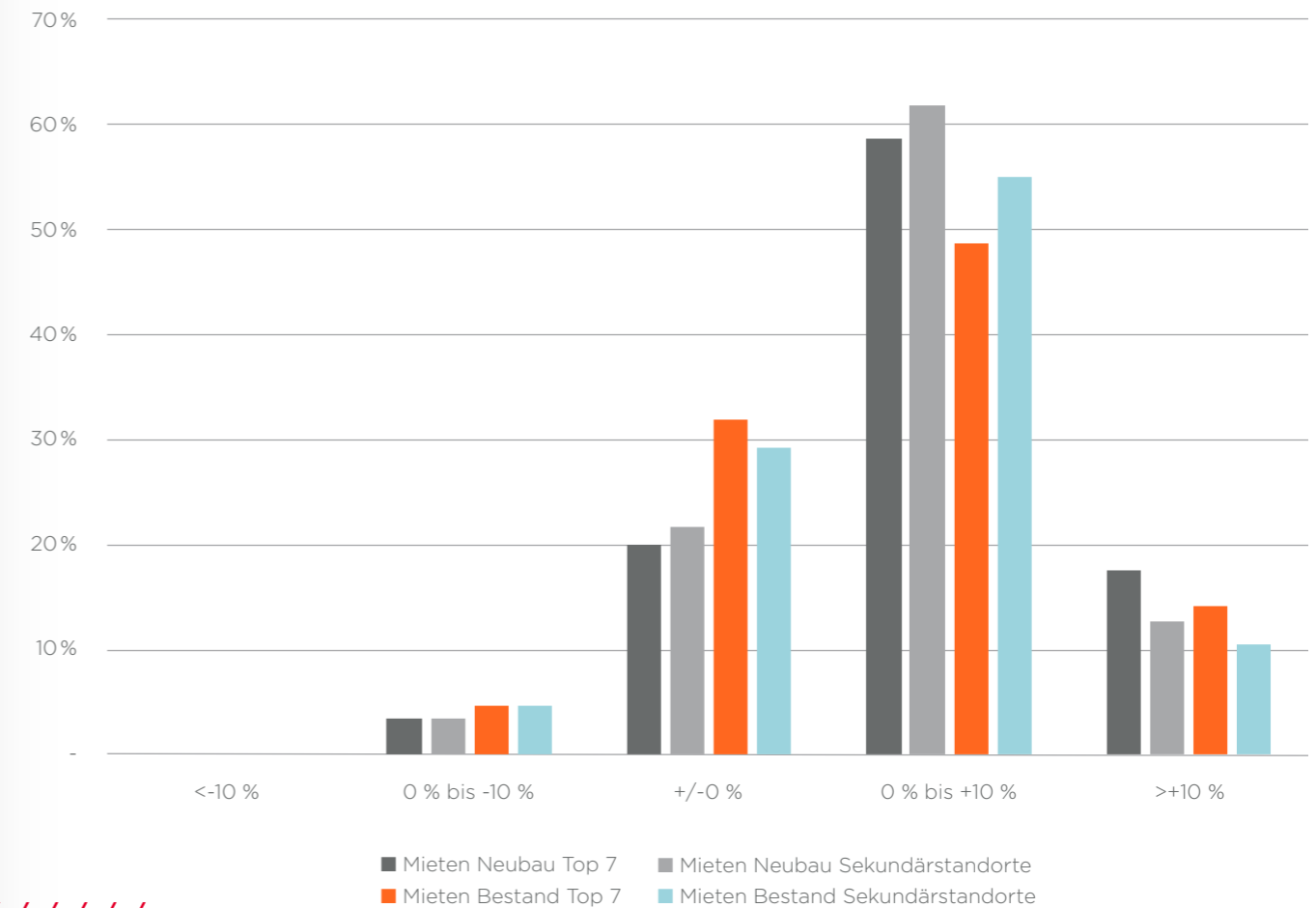
**Mindestens 70 Prozent der Investoren rechnen mit einer positiven Kaufpreisentwicklung in den kommenden fünf Jahren**

# GESUNDHEITSIMMOBILIEN INVESTOREN IN DEUTSCHLAND

ENTWICKLUNG KOMMENDE 12 MONATE



ENTWICKLUNG KOMMENDE 5 JAHRE



Ein Großteil der Investoren erwartet kurz- und mittelfristig einen Mietzinsanstieg

Auch für Mieten erwartet ein Großteil der Investoren kurz- und mittelfristig einen Anstieg. 40 Prozent rechnen mit einer Steigerung zwischen 0 und 2,5 Prozent für die kommenden zwölf Monate. Etwa ein Drittel blickt etwas verhaltener nach vorne und erwartet kurzfristig kaum Veränderungen.

Für die nächsten fünf Jahre rechnet eine deutliche Mehrheit von etwa 50 bis 60 Prozent mit einem Anstieg zwischen 0 und 10 Prozent. Ein Anteil von etwa 15 Prozent erwartet einen noch stärkeren Anstieg der Mieten. Nur ein kleiner Teil geht von einer negativen Entwicklung aus.



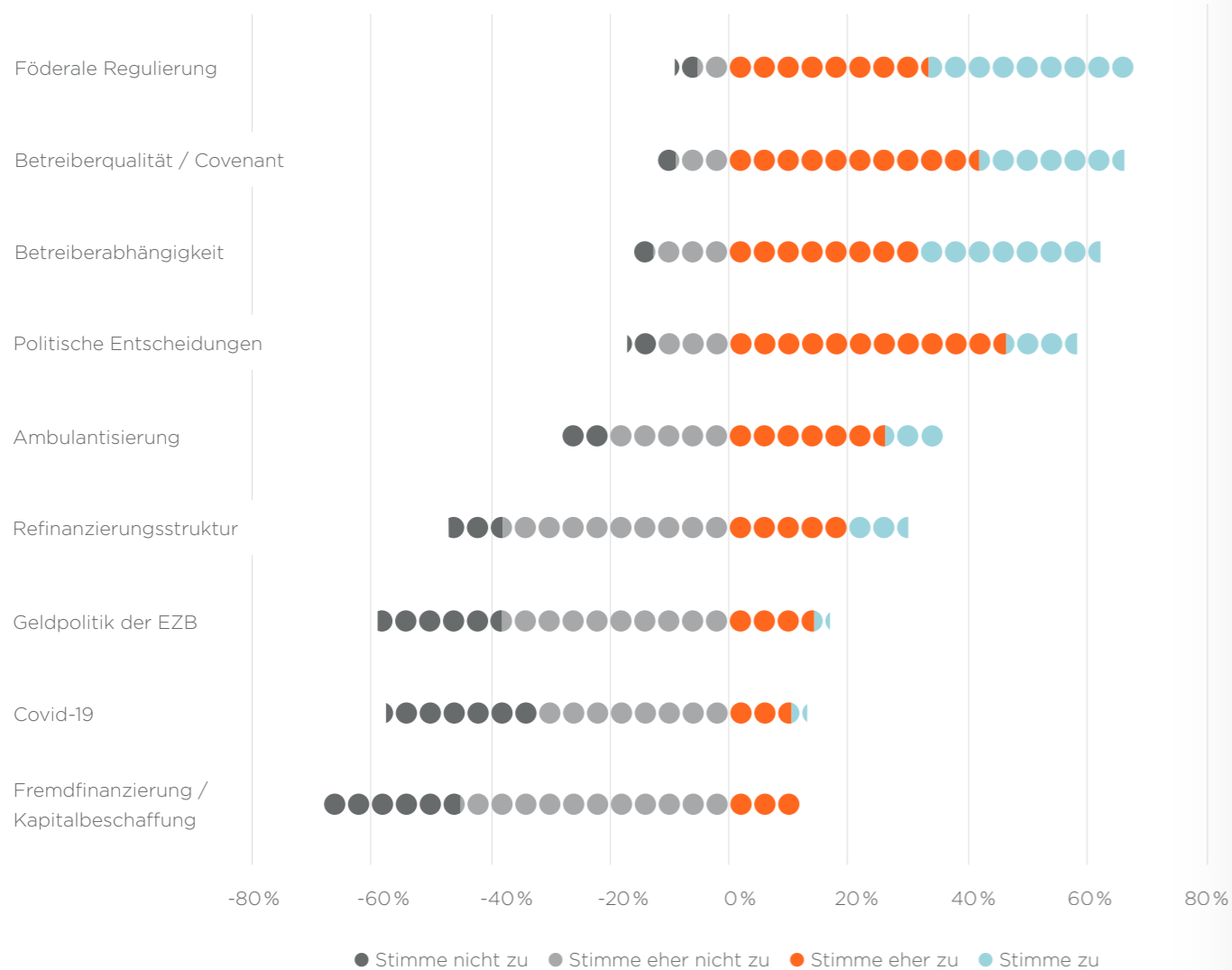
# 60

**TREIBER UND  
RISIKEN:  
Welche Faktoren  
zählen?**



# GESUNDHEITSIMMOBILIEN INVESTOREN IN DEUTSCHLAND

## WAS SIND DIE GRÖSSTEN HEMMNISSE UND RISIKEN FÜR INVESTITIONEN IN GESUNDHEITSIMMOBILIEN?



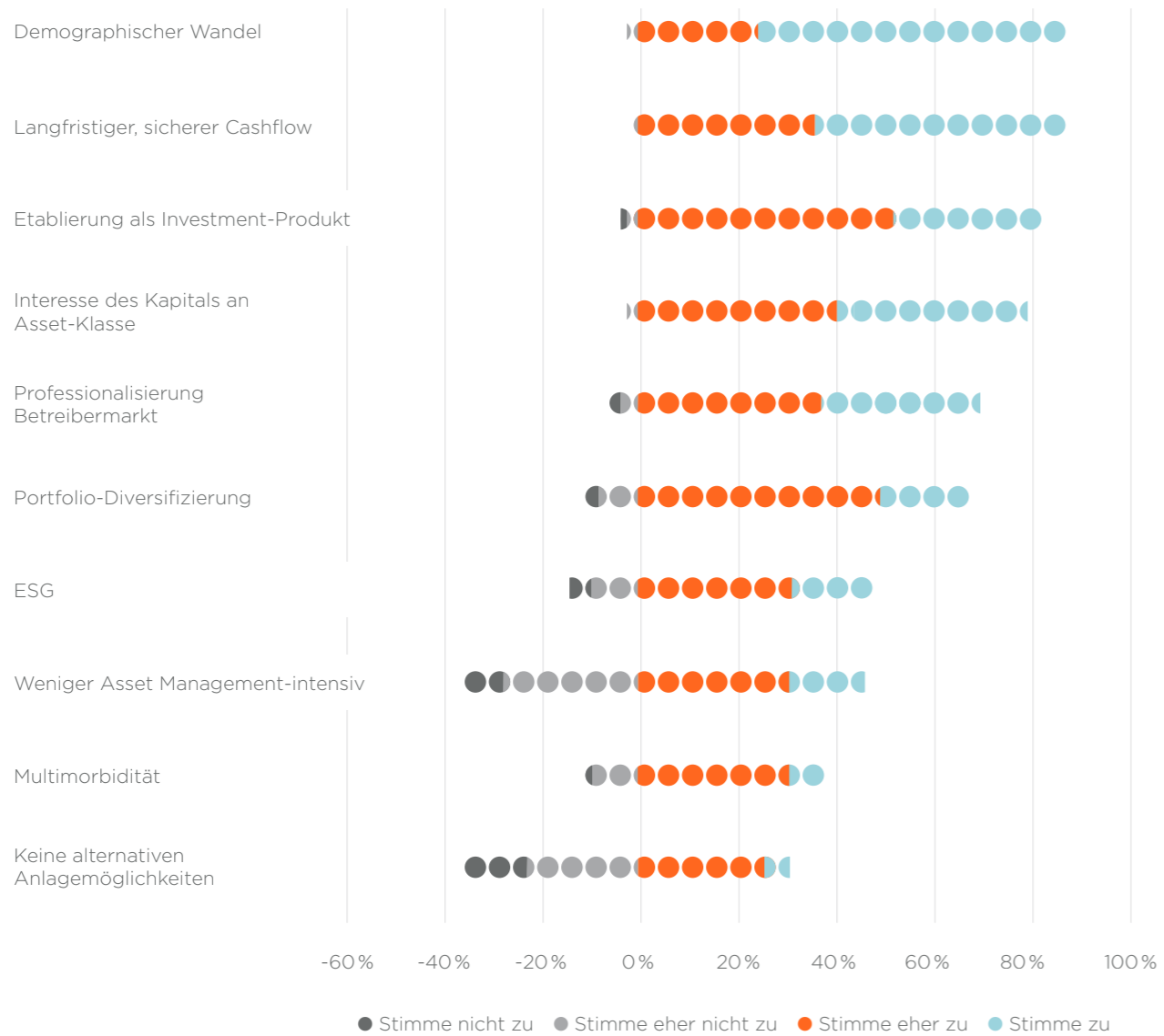
Die Akteure im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt nennen vier Kernthemen als die größten Hemmnisse und Risiken für Investitionen in Gesundheitsimmobilien. Während die Auswirkung von Covid-19 eher kurzfristig eine Rolle spielt und die Kapitalbeschaffung ein geringes Risiko darstellt, sind vor allem föderale Regulierungen und politische Entscheidungen für den Gesundheitssektor entscheidend für Investoren. Die Abhängigkeit der Gesundheitsimmobilien von den Betreibern sind grundsätzlich ein Risiko, das die Investoren tragen müssen. Eine hohe Bonität und Servicequalität der Betreiber senken das Risiko für Investoren und steigern die Attraktivität.





# DER GESUNDHEITSSIMMOBILIEN- MARKT IN DEUTSCHLAND

## WAS SIND DIE WESENTLICHEN TREIBER FÜR INVESTITIONEN IN GESUNDHEITSSIMMOBILIEN?



Der demographische Wandel wird von über 95 Prozent als wesentlicher Treiber für Investitionen in deutsche Gesundheitsimmobilien angesehen. Wesentlich ist auch, dass die Assetklasse sich als Core-Investmentprodukt auf dem Markt etabliert hat und in der Regel langfristig gesicherte Cashflows liefert.

Dass ein Mangel an alternativen Anlagemöglichkeiten der Grund für ein Investment in Pflegeimmobilien ist, verneint ein Großteil der Befragten. Auch der geringere Aufwand im Asset Management zählt nicht zu den Gründen. Fast die Hälfte der Akteure sieht die Multimorbidität einerseits als Treiber, andererseits aber auch als Hemmnis für weitere Investition an. Infolge wird die Nachfrage nach Pflegeleistungen in Zukunft weiter steigen, die Pflegelandschaft muss sich jedoch auch weiter anpassen.



# KONTAKT

## Jan-Bastian Knod

Head Residential Advisory  
Head of Healthcare Advisory

T: +49 69 50 60 73 261

M: +49 151 18 83 09 53

E: [jan-bastian.knod@cushwake.com](mailto:jan-bastian.knod@cushwake.com)

Diese Informationen sind ausschließlich für den Empfänger bestimmt und wurden in gutem Glauben aus öffentlichen und anderen, auch externen Quellen erstellt. C & W (U.K.) LLP German Branch (C&W) hat die von Dritten bereitgestellten Informationen nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit und Vollständigkeit. C&W übernimmt keine Haftung für die Verluste einer anderen Partei, die nicht der beabsichtigte Adressat der Information ist und sich dennoch auf diese Informationen verlässt. Obwohl alle zumutbaren Vorkehrungen getroffen wurden, um die Richtigkeit der Informationen zu gewährleisten, sind Änderungen und Bestätigungen vorbehalten. C&W übernimmt keine Haftung für Schäden, die aus Informationen entstehen, die von Dritten stammen und die einer Überprüfung bedürfen. Kein Mitarbeiter von C&W hat die Befugnis, eine Zusicherung oder Garantie abzugeben, die in irgendeiner Weise in Bezug zu den Informationen steht. Einzelne Änderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten. Zahlenangaben sind auch dort, wo nicht ausdrücklich gekennzeichnet, als Circa-Angaben zu verstehen, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Zur Vervielfältigung dieser Informationen, sowohl in Teilen als auch im Ganzen, ist zuvor die schriftliche Zustimmung einzuholen.

© 2022 C & W (U.K.) LLP German Branch. Alle Rechte vorbehalten.

