

# CAR€ Invest

PFLEGE MACHT MARKT

Nr. 21

13.10.2017

11. Jahrgang

www.careinvest-online.net

## BAUPROJEKTE

Hamburgs  
größtes  
Quartier

Seite 4

## IMMOBILIEN

Bedarf bis  
2030 nicht  
zu decken

Seite 6

## KRANKENHÄUSER

Mehrwert mit  
Werten bieten

Seite 8

# Wertbildende Faktoren in schwierigen Zeiten

Stationäre Pflegeeinrichtungen haben es nach den politischen Umwälzungen der letzten Zeit nicht leicht. Umso wichtiger ist die Frage, was die wertbildenden Faktoren von Pflegeimmobilien sein können. Auf einer Veranstaltung wurden dazu Lösungen gesucht.

Wertbildende Faktoren einer Pflegeimmobilie – so lautete der Titel einer Fachveranstaltung der **Immotec** aus Offenbach/Main in Kooperation mit dem Modulbauspezialisten **ADK Modulraum GmbH** aus Neresheim. Mehr als 40 Teilnehmerinnen und Teilnehmer trafen sich im Sparkassen-Business-Club der Voith-Arena in Heidenheim – bis auf wenige Ausnahmen alle selbst Betreiber und Geschäftsführer von Pflegeeinrichtungen.

Die drei Referenten des Tages, jeder hoch spezialisiert in seinem Fachgebiet, waren sich einig:

in Zukunft bestimmt die Gesamtqualität und der Mix des Pflegeangebots den Erfolg einer Einrichtung. Dazu gehören sowohl ein tragfähiges und zukunftsweisendes Betreiberkonzept, die Qualität der Immobilie und ihre Anpassbarkeit für die Herausforderungen der kommenden Jahrzehnte.

Der Hauptredner des Tages **Karl Nauen**, Dipl.-Kaufmann, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater sowie Gesellschafter und Geschäftsführer bei der **Dr. Heilmaier & Partner GmbH**, Krefeld, zeigte in seinem Einleitungsvortrag gleich zu Beginn der Veranstaltung auf: PSG II und PSG III >>

## AUFGESCHNAPPT

„Wir können das Feld nicht allein den Privaten und den Pflegekammern überlassen.“



**Bernhard Schneider**,  
Ex-DEVAP-Vorstandsvorsitzender

## Karl Nauen, Dr. Heilmaier & Partner GmbH

### Herr Nauen, was sind Ihrer Meinung nach die wertbildenden Faktoren des betreuten Wohnens genau und welche Chancen bieten sich den stationären Einrichtungen?

▷ Die Versorgungsstruktur um das betreute Wohnen ist der eigentliche wertbildende Faktor. Barrierefreies Wohnen ist kaum teurer, wenn man eine fertige Investition baut. Zusätzliche Baukosten liegen bei ein bis zwei Prozent. Trotzdem werden diese Objekte höherpreisig vermietet. Ein großer Vorteil des betreuten Wohnens ist, dass diese Struktur den Mietern ein wenig mehr Sicherheit bietet und die Wohnung ein Paket mitliefert, was dem einer stationären Pflegeeinrichtung ähnelt. Die Menschen sind in ihrer eigenen Häuslichkeit und dadurch bereit mehr zu bezahlen. Zudem lassen sich in der Region herum Leistungspakete mit einkaufen.

### Welche Rolle können die stationären Einrichtungen im Rahmen von Investitionen einnehmen?

▷ Die Investoren brauchen die stationären Einrichtungen um das betreute Wohnen herum, um den wertbildenden Faktor des betreuten Wohnens zu erhöhen. Der stationäre Betreiber ist der Werttreiber für die Immobilie des betreuten Wohnens.

### Welche Bedeutung hat dabei ein ambulantes Versorgungsangebot?

▷ Zur Sicherheit gehört natürlich auch das ambulante Paket vor Ort. Zum Leistungsangebot um das betreute Wohnen gehören u.a. die Tagespflege aber auch die nichtpflegerischen Leistungen. Das sind die werttreibenden Faktoren, die der Betreiber der stationären Einrichtung zur Verfügung stellen kann. Der stationäre Anbieter muss an der Stelle ein ambulantes Versorgungsangebot mit aufnehmen. Je intensiver die wertbildende Struktur im Hintergrund ist, desto intensiver ist die Wertbildung im klassischen Immobiliengeschäft.

### Ist das die Lösung für die arg gebeutelte stationäre Pflege?

▷ Es ist ein Teil der Lösung. Die Einrichtungsträger müssen versuchen, einen Teil des Kuchens, der dort zur Verfügung steht, mitzunehmen. Wenn ich aber den klassischen Fall nehme: Eine Einrichtung wird neu gebaut. Wenn ein Betreiber dann in diese Einrichtung kommt, dann vereinbart er für die Teile, die er anpachtet, von vornherein niedrigere Pachtsätze, die sich in den Investitionskosten niederschlagen – damit er auch in Zukunft eine relative Sicherheit bekommt, diesen Pachtvertrag bedienen zu können. Das ist das Entscheidende. Ist der Betreiber selbst Initiator eines solchen Projektes, dann hat er über die Hebelwirkung die Möglichkeit stille Reserven aus seinem Bestand heraus auf nachhaltig zu heben und finanzielle Mittel auf Wachstum zu generieren. Nach meinem Dafürhalten ist die klassische Einrichtung, wie sie in den letzten Jahren gebaut wurde, auf der grünen Wiese tot. Wir brauchen das Gesamtangebot. Im Zweifelsfall auch keine riesige Einrichtung sondern eine, die die Funktion des Ankers wahrnimmt und darum herum komplementäre Dienste bis hin zum betreuten Wohnen oder Servicewohnen mit installiert.

### Stichwort Entfesselungspaket – wie beurteilen Sie die Situation in NRW?

▷ Die Lage ist nach wie vor katastrophal. Normalerweise hätte wir schon 2016 eine umfassende Bescheidlage haben müssen, damit ab dem 1. Januar 2017 die Einrichtungen auf der Grundlage der entsprechenden Sitzungsbescheide die Investitionskosten hätten abrechnen können. Ein erheblicher Anteil der Einrichtungsträger haben nach wie vor keine Bescheide. Viele Bescheide, die zwischenzeitlich rausgegangen sind, befinden sich im Widerspruchsverfahren. Der Gesetzgeber beabsichtigt mit dem vorliegenden Entfesselungspaket Änderungen vorzunehmen, die nicht die Lösung für die Probleme ist, die wir augenblicklich haben. lon

» stellen viele Betreiber vor akute Herausforderungen. Dabei sind es vor allem Finanzierungsthemen bei Modernisierungen und Erweiterungen, die ein Dilemma offenlegen: Stationäre Einrichtungen müssen – anders als ambulante Pflegeunternehmen – beträchtliche Ressourcen in Hinblick auf Kapazitäten, Einrichtung und Sachmittel und vor allem Personal, vorhalten.

### Schwierige Ausgangslage

Das damit verbundene wirtschaftliche Risiko trägt der Betreiber selbst, was seine Zahlungsfähigkeit stark beeinträchtigen kann. Dass die Politik in Deutschland aktuell auf ambulante Versorgung statt heimischer Pflege setzt, erschwert die Situation für die Pflegeeinrichtungen zusätzlich und erfordert neue Handlungsansätze. Denn bis zum Pflegegrad 3 setzt die Politik auf ambulante Versorgung und Unterstützung aus der Familie des pflegebedürftigen Menschen, die jedoch keineswegs günstiger ist als eine Pflege im Heim. Hinzu kommt, dass sog. investive Gewinne mit Einführung vom PSG II nicht mehr zulässig sind und damit eine weitere Renditeoption im engen gesetzlichen Rahmen einer Gewinnerwirtschaftung wegfällt.

**Ralf Wickert**, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Fachanwalt für Arbeitsrecht Geschäftsführender Gesellschafter der **Dornbach GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft**, Koblenz, machte im zweiten Vortrag des Tages deutlich, dass neue Betreiberkonzepte auch andere Finanzierungswege bedeuten. Kreativität und vor allem eine professionelle Vorab-Beratung sind hier ergänzende Sicherheiten. Ein wichtiges Instrument für das Gelingen eines Vorhabens ist ein detaillierter Projekt- und Businessplan, der wesentliche Punkte wie Standort- und Bedarfsanalyse, das Bau- und Pflegekonzept, Planung und Design und eine Investitionskostenermittlung enthält. Anhand einer beispielhaften Sanierung und Erweiterung eines 120-Betten-Pflegeheimes, zeigte er die verschiedenen Wege auf, die sich dem Heimbetreiber bei einem solchen Projekt bieten. Ralf **Wickert** erläuterte die vier Wege der Finanzierung, die der Markt aktuell bietet. Dabei ist die Kreditfinanzierung der klassische Weg für ein Bauvorhaben. Doch auch das Investoren/Pachtmodell und die Immobilien-Leasing-Variante finden sich immer wieder. Neu hinzugekommen ist das Aufteiler-Modell, das ein Pflegeheim in einzelne Apartments teilt, die dann vorwiegend als Investment an Privatpersonen veräußert werden. Eine Option, die sich großer Beliebtheit erfreut, jedoch auch mit einigen Risiken verbunden ist. Sein Fazit in Richtung der Betreiber lautet: Es



ist wesentlich, sich frühzeitig über ein langfristig tragfähiges Betreiberkonzept Gedanken zu machen und einen ausgewogenen Mix aus stationärer Betreuung, ambulanter Pflege und Barrierefreiem Wohnen anzustreben. Dann ist es in Zukunft gewährleistet, dass das eigene Pflege-Unternehmen auf mehreren und sichereren wirtschaftlichen Standbeinen steht.

### Chancen und Risiken

Karl Nauen nutzte seinen Abschlussvortrag, um wichtige Fragen zur Ausrichtung und Positionierung von Immobilien im Pflegebereich zu beantworten. Denn die Pflege verändert sich aktiv im Wandel der Gesellschaft und mit den weiter anstehenden Pflegereformen.

Aktuelle Entwicklungen zeigen, dass reversible Baustrukturen, neue Kooperationsmodelle sowie tragfähige Partnerschaften in naher Zukunft wichtiger denn je werden. Er verglich die verschiedenen Betreibermodelle hinsichtlich ihrer Besonderheiten sowie Vor- und Nachteile. Seine Anregung: es ist im Einzelfall besser, stati-

onäre Plätze abzubauen und stattdessen neuen Wohnraum mit ambulanten Betreuungsangeboten zu schaffen als an alten Betreiberkonzepten mit hohen Basiskosten und unflexibler baulicher Struktur festzuhalten. Seiner Meinung nach ist eine optimale Mischung der Funktionen für den Erfolg eines Projektes entscheidend. So ist die Kombination aus stationärer Pflegeeinrichtung, ambulanter Tagespflege und Sozialstation sowie unabhängigen Wohngemeinschaften und betreutem Wohnen sinnvoll und tragfähig, wie er beispielhaft belegte.

Immotec Geschäftsführer **Heinz Barth** resümierte nach einem erfolgreichen Tag: „Wir konnten heute nicht alle Fragen klären. Doch war dies auch nicht das Ziel unserer Veranstaltung. Denn dafür sind Themen wie Pflegeimmobilien und nachhaltige Pflegekonzepte zu komplex und die Weichen in Richtung Zukunft längst nicht gestellt. Aber ich bin mir sicher, dass wir bei vielen der Teilnehmer Impulse gesetzt und Ideen verankert haben, die in tragfähigen Lösungen und Konzepten – von Menschen für Menschen – münden. [lon/CI](#)

„Die klassische Einrichtung auf der grünen Wiese ist tot.“



**Karl Nauen,**  
Steuerberater und  
Wirtschaftsprüfer

Weil komplexe Märkte  
besondere Kompetenz brauchen.

Unsere Finanzlösungen für den Pflegemarkt.

Profitieren Sie von unserer einmaligen Branchenexpertise, mit der wir Sie nachhaltig zum Erfolg führen.

Telefon: +49 211 5998 2222  
E-Mail: [firmenkunden@apobank.de](mailto:firmenkunden@apobank.de)

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheker-  
und ärztebank

[www.apobank.de/firmenkunden](http://www.apobank.de/firmenkunden)

