

Private Anleger beteiligen



Träger müssen sich rechtzeitig Geld für ihr Bauprojekt sichern. Wie sie Wohnungen verkaufen oder Aufteilermodelle nutzen.

Es gilt, attraktive Einrichtungen zu bauen und damit konstant hohe Belegungsquoten zu erzielen und dabei regelmäßig Investitionen im hohen einstelligen Millionenbereich zu tätigen. Das gleicht der Quadratur des Kreises.

Ob Neubau oder Sanierung – ein wesentlicher und zunehmend anspruchsvollerer Baustein ist die Finanzierung. Konkret: Die Träger müssen sich möglichst frühzeitig die Mittel für ihre Investition sichern. Dabei erscheint es doch auf den ersten Blick so einfach. Banken reichen ‚billiges‘ Geld, also Kredite mit historisch niedrigen Zinssätzen aus. Diese sollen scheinbar gerade in Immobilien, also sogenanntes ‚Betongold‘ fließen.

Doch weit gefehlt: Wer als Betreiber oder Investor einer Pflegeimmobilie Bankkredite ohne Eigenkapital von mindestens 20 Prozent beantragen will, muss Unterlagen zum Marktumfeld, zum Betreiber und zur Unternehmensplanung im Voraus einreichen, ohne die Gewissheit zu haben, den erstbesten Kredit auch zu erhalten.

Warum ist das so? In den Augen der Kreditwirtschaft ist eine stationäre Altenpflegeeinrichtung keine klassische Wohnimmobilie, sondern ein Wirtschaftsgut mit einer Lebenszeit von 20 bis 25 Jahren. Innerhalb de-

rer muss die Investition refinanziert sein, da sich Pflegekonzepte ändern können oder einfach Marktdruck über Konkurrenz besteht. Was also tun? Eine Möglichkeit besteht darin, sich selbst Eigenkapital zu erschließen. So können Träger etwa den Neubau einer stationären Einrichtung mit einer weiteren Investition im Bereich des Betreuten Wohnens flankieren und diese Wohnungen dann über die Bildung von Wohnungseigentum nach dem Wohnungseigentumsgesetz verkaufen.

Der Vorteil: Eigentumswoh-

nungen im Betreuten Wohnen sind attraktiv gerade auch im lokalen Umfeld und versprechen deshalb Kaufpreise des 20- bis 25-fachen der Jahresnettokaltmiete. So kann ein Betreiber Eigenkapitalpolster schaffen. Die Leistungen des Betreuten Wohnens bildet er über einen eigenen ambulanten Dienst ab und schafft sich selbst einen Kreis potentieller späterer Bewohner.

Dabei entstehen Renditen nur dann, wenn Träger vorab eine saubere Finanzierung darstellen können, die die Regeln der Makler- und Bauträgerverordnung

berücksichtigt. Banken achten darauf, dass das Betreiberisiko vom zu finanzierenden Bauträgerisiko gesellschaftsrechtlich und damit haftungsrechtlich getrennt sind.

Pflegeheim aufteilen

Ein anderer Weg zur Refinanzierung von Investitionen im stationären Bereich sind die sogenannten Aufteilermodelle, die gerade im derzeitigen Marktumfeld mit Niedrigzinsen und dem permanenten Ruf nach Sachwerten marktgängig sind.

Grob vereinfacht teilt ein Träger eine stationäre Altenpflegeeinrichtung in Wohnungseigentum nach dem Gesetz über das Wohnungseigentum und das Dauerwohnrecht auf und bildet damit je Pflegebett ein Wohnungseigentumsgrundbuchblatt. Dann wird diese Einrichtung an den Kapitalmarkt gebracht, also Anleger gesucht, die ein solches Wohnungseigentum in einer Pflegeimmobilie kaufen wollen. Dies sind insbesondere auch Kleinanleger, die in Sachwerte investieren wollen. Alle Käufer zusammen bilden die Wohnungseigentümergeinschaft, die über den gewählten Verwalter als Vermieter dem Betreiber der Einrichtung gegenübertritt. In solchen Aufteilermodellen liegen Renditechancen, da die Kaufpreise in der Regel dem 16,5 bis 17,5 fachen der Jahresnettokaltmiete entsprechen.

Dies ist für Betreiber und Investoren verlockend, so dass diese anstreben sollten, im Vertrieb als Initiator aufzutreten und damit den eigentlichen Wert der Pflegeimmobilie selbst zu heben und nicht ausschließlich den professionellen Projektentwicklern zu überlassen.

Eine solche Initiatorenrolle erfordert jedoch Vorarbeit in der rechtlichen Strukturierung und dem Zugang zum Kapitalmarkt, lohnt sich jedoch, wenn man die möglichen Renditen sieht.

Investoren können solche Modelle noch dadurch flankieren, dass man bei größeren Grundstücksflächen den nicht in der Altenpflege nutzbaren Teil etwa über vorhabenbezogene Bebauungspläne zu Bauland macht und dann für klassischen Wohnungsbau veräußert.

Träger können ihr Eigenkapital selbst erhöhen.

Der Autor



Ralf Wickert ist Fachanwalt für Arbeits- und Steuerrecht sowie geschäftsführender Gesellschafter der Dornbach Rechtsanwalts-gesellschaft
► lpetschel@dornbach.de