

Quantum-Studie: Wachstumsmarkt Healthcare- Immobilien profitiert von Professionalisierung und Ambulantisierung

- Resiliente und zukunftsweisende Assetklasse dank demographischem Wandel
- Steigende Ansprüche an Qualität, Individualität und Selbstständigkeit erfordern ein ausdifferenziertes und spezialisierteres Pflegeangebot
- Ambulantisierung forciert Paradigmenwechsel in der medizinischen Versorgung über die Sektorengrenzen hinweg

Hamburg, 22.09.2021 — Im Jahr 2060 wird ein Drittel der deutschen Bevölkerung 65 Jahre oder älter sein und es werden doppelt so viele 70-Jährige leben, wie Kinder geboren werden. Die Lebenserwartung der dann Geborenen liegt bei Frauen bei bis zu 90 und bei Männern bei bis zu 86 Jahren – so die Schätzungen. Diese Entwicklungen haben weitreichende Implikationen für den Gesundheitssektor: Die Zahl der Menschen mit gesundheitlichen Beeinträchtigungen steigt, genau wie die Nachfrage nach Pflegeheimplätzen, medizinischen Leistungen und Reha-Maßnahmen. Die Folge: Der Markt für Healthcare-Immobilien boomt und das trotz hoher Regulierungsdichte und bundesweit uneinheitlichen Regelungen. Denn neben der guten Vorhersehbarkeit der zukünftigen Nachfrage unterliegt die Assetklasse kaum kurzfristigen Markt- und Konjunkturschwankungen.

Was bedeutet diese Entwicklung für die einzelnen Teilsektoren des Gesundheitsmarktes? Pflegeeinrichtungen, Medizinische Versorgungszentren (MVZ) und auch Reha-Einrichtungen erfreuen sich bei institutionellen Investoren einer immer größeren Nachfrage. Doch aufgrund der unterschiedlichen Gesetzeslagen und spezifischen Nutzungsanforderungen sind detaillierte Marktkenntnisse für nachhaltige Investitionsentscheidungen unerlässlich.

Pflege: zunehmende Professionalisierung und Trennung von Betriebs- und Immobiliengesellschaft

Der Pflegebereich umfasst bereits heute einen Großteil der Transaktionen im Gesundheitssegment, Schätzungen gehen deutschlandweit von bis zu 300.000 zusätzlich benötigten Pflegeheimplätzen bis 2030 aus. Dabei spielen v.a. private Pflegeheimbetreiber, deren Geschäfts- und Wachstumsmodell auf die Trennung von Betriebs- und Immobiliengesellschaften setzt (sog. OpCo/PropCo-Modelle), eine entscheidende Rolle. Perspektivisch werden aber auch Einrichtungen mit integrierten Konzepten an Relevanz gewinnen. Sie verbinden ambulante Pflegeleistungen (Betreutes Wohnen, Tagespflege, WGs) mit stationärer und zum Teil auch spezialisierter Pflege (z.B. Demenz oder Hospiz).

Ambulantisierung treibt die Nachfrage nach MVZs

Eine steigende Nachfrage bei institutionellen Investoren verzeichnen auch Medizinische Versorgungszentren. Denn von der demografischen Entwicklung und der damit verbundenen Verschiebung der Konstitution von Patienten profitiert auch der Markt für ambulante Medizin. Experten schätzen, dass 15 bis 20 Prozent der stationären Fälle auch ambulant behandelt werden könnten. Diese Ambulantisierung führt zu einem klaren Vormarsch der MVZs, verbunden mit einer fortschreitenden Konsolidierung im ambulanten Bereich.

Krankenhäuser stark reguliert – Reha-Einrichtungen attraktiv

Nicht zuletzt sind auch die Versorgungskapazitäten in Krankenhäusern und Rehabilitationseinrichtungen vom demografischen Wandel betroffen, allerdings zeichnet sich bei Rehamaßnahmen keine stark ausgeprägte Ambulantisierung ab. Während Investitionen in Krankenhausimmobilien durch die duale Finanzierung sowie den großen Instandhaltungs- und Modernisierungsstau gehemmt werden, macht die leichte OpCo/PropCo-Trennung Reha-Einrichtungen zu einem attraktiven Anlagesegment für eine wachsende Zahl institutioneller Investoren.

Dr. André Scharmanski, Leiter Quantum Research: "Two thirds of everything can be explained by demographics: Diese weitverbreitete Formel trifft besonders auf den Gesundheitssektor zu. Eine gute Vorhersehbarkeit der zukünftigen Nachfrage, stabile Cashflows durch langlaufende Pachtverträge und die steigende Professionalisierung der Betreiber machen Gesundheitsimmobilien als Assetklasse attraktiv."

Die gesamte Quantum-Focus-Ausgabe „Healthcare“ finden Sie unter <https://www.quantum.ag/research>

Dr. André Scharmanski steht Ihnen gerne für Einschätzungen zur Studie zur Verfügung.

Kommen Sie bei allen Rückfragen per E-Mail as@quantum.ag auf uns zu.

ÜBER QUANTUM

Die unabhängige Quantum Immobilien AG steht seit der Gründung im Jahr 1999 für zukunftsweisende Projektentwicklung, attraktive institutionelle Anlageprodukte und ganzheitliches Management von Immobilieninvestments. Im Fokus der Aktivitäten stehen deutsche Metropolregionen.

Im Geschäftsbereich Projektentwicklung werden sowohl eigene Projekte als auch Joint Ventures im Rahmen unternehmerischer Beteiligungen realisiert – so entstanden bisher Immobilien mit einer Fläche von über 1.350.000 m². Weitere Projekte mit über 250.000 m² Fläche befinden sich aktuell im Bau oder in der Planung. Das Transaktionsvolumen beträgt rund EUR 4,9 Mrd.

Im Fondsgeschäft bietet Quantum über die eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft maßgeschneiderte Lösungen für institutionelle Investoren an, etwa Immobilien-Spezialfonds oder alternative Investmentprodukte. Die Assets under Management belaufen sich auf ca. EUR 9,2 Mrd.

PRESSEKONTAKT

Quantum Immobilien AG
Nadine Wiencke
+49 40 41 43 30 – 542
nwi@quantum.ag