

Pflegeimmobilien - Frühlingsgefühle für Kapitalanleger?

Diesen Beitrag, verfasst von

Herrn
Hubert Querüber
Secureal Immobilieninvestment GmbH
Bekscher Berg 75
33100 Paderborn
www.secureal.de
Stand: März 2018

finden Sie auf den Folgeseiten mit freundlicher Genehmigung der Veröffentlichung auf der Website unseres Unternehmens:

Harald Schüller Investorenvermittlung
Else-Lasker-Schüler-Ring 26
42781 Haan

Telefon: +49 (0) 21 29 - 56 78 35
Telefax: +49 (0) 21 29 - 56 78 36
Mobil: +49 (0) 151 - 15 32 55 86

E-Mail: harald.schueller@investorenvermittlung.de
Internet: www.investorenvermittlung.de

Wissenswertes für Immobilien-Investoren und -Verkäufer

Auf unserer Website www.investorenvermittlung.de stehen für Sie weitere Artikel zum Download im PDF-Format bereit.

Aktuelles März 2018 **Pflegeimmobilien - Frühlingsgefühle für Kapitalanleger?**

Zu Beginn ein kleiner Exkurs in den Kapitalmarkt; die Daten haben wir den Internetauftritten der Bundesbank und des Statistischen Bundesamtes entnommen:

Wer in den 1980er und 1990er Jahren ein Guthaben von 500.000 Deutsche Mark auf dem Konto hatte, war fein heraus. Inländische Rentenwerte spielten in dieser Periode Zinsen zwischen rd. 5,5% bis über 9% ein, Spitzenwerte von über 11% ganz zu Anfang der 1980er nicht einbezogen. Selbst nach Abzug der Inflationsrate, seinerzeit immerhin auch zwischen 4% und -1% schwankend, blieb eine satte Differenz, von der man als Normalhaushalt hätte leben können: 500.000 DM X 6% = 30.000 DM im Jahr. Das waren noch Zeiten...

Realität heute: Die durchschnittliche Umlaufrendite festverzinslicher Wertpapiere betrug 2017 sensationelle 0,32%. (Im Übrigen ein Durchschnittssatz, von dem die meisten Anleger nur träumen können – viele von uns werden mittlerweile mit 0%-0,1% abgespeist...) Das bedeutet: Um 30.000 € (vor Kapitalertragsteuer) bei 0,32% Zins zu erwirtschaften, bräuchte man ein Nettovermögen von 9.375.000 €.

Umgekehrt gerechnet: 500.000 € auf dem Konto bringen bei 0,32% Zins beeindruckende 1.600 € im Jahr. Kapitalertragsteuer und Inflation nicht berücksichtigt. Meine Hausbank bietet einen Sparbrief an, der bei 5 Jahren Anlagedauer 0,05 % Zins verspricht. Nicht pro Jahr, sondern *insgesamt*. Das wären bei 500.000 € in 5 Jahren 250 €, mithin 50 € pro Jahr. Immerhin – so spart man sich die Kapitalertragsteuer...

Doch nun zu den Immobilien: Angesichts des oben beschriebenen Niedrigzins-Szenarios verwundert es nicht, dass seit Jahren viel Geld in Immobilien investiert wird. Renditestark, sicher und inflationsgeschützt sollen die Anlageobjekte sein. Und möglichst wenig Arbeit sollen sie dem Kapitalanleger bereiten – wer will sich schon mit Mietnomaden, RTL-2-Messis und Nebenkosten-Verweigerern herumplagen.

Hier versprechen Anbieter von Pflege-Apartments eine optimale Lösung. Bis vor kurzer Zeit kauften hauptsächlich institutionelle, professionelle Investoren ganze Pflegeheime am Stück, doch nun werden zunehmend Heime grundbuchlich in viele einzelne Apartments aufgeteilt und als Teileigentum an einzelne Anleger verkauft. Die wesentlichen Argumente der Anbieter lauten:

- Die **alternde Gesellschaft** benötigt mehr Pflegeplätze, daher stetige Nachfrage
- **Handliche Investitionsgrößen** im Vergleich zu klassischen Eigentumswohnungen
- **Sorglos-Anlage** mit 20-25 Jahre laufendem Mietvertrag eines Betreibers, der sich um alles kümmert
- 3-5% laufende **Rendite**

Wir wollen diese Argumente im Folgenden hinterfragen, um Ihnen Gedankenanstöße zu geben und Sie für das Thema zu sensibilisieren.

- Die **alternde Gesellschaft** ist grundsätzlich ein zutreffendes Argument. Die Anzahl der Senioren und Hochbetagten in Deutschland steigt. Mehr alte Menschen brauchen mehr professionell betriebene Pflege-Unterkünfte. Dazu trägt auch die „Versingelung“ der Gesellschaft bei, denn wer keinen Partner und keine Kinder hat, braucht sich auch gar nicht die Frage zu stellen, ob diese ihn in der letzten Lebensphase betreuen und pflegen. Insofern kann man in der Tat von weiterhin guter Nachfrage ausgehen.

Risiken durch politisch durchgesetzte Einschränkungen am Pflegemarkt, das steigende Einzugsalter und die kürzere Verweildauer der Bewohner, und die Frage der langfristigen Bezahlbarkeit der Angebote sollte man trotzdem nicht außer Acht lassen. Wer sollte die Politik daran hindern, auch für den Pflegemarkt eine Mietpreisbremse zu verordnen, wenn wirklich ein Pflegenotstand droht?

- Die **Investitionsgrößen** sind, absolut betrachtet, in der Tat im Vergleich zu Neubau-Eigentumswohnungen häufig niedriger. Eine klassische Eigentumswohnung mit 80 m² zu 3.750 € / m² (und dafür muss man in vielen deutschen Städten erstmal etwas finden...) liegt bei 300.000 €. Dazu kommen in der Regel noch ein Stellplatz, die Grunderwerbsteuer, Makler, Gericht & Notar... Schnell geht es Richtung 350.000 €.

Pflege-Apartments werden, je nach Standort, schon ab Beträgen um die 145.000 € angeboten. Auch hier kommen die Nebenkosten hinzu, aber insgesamt sind die Beträge handlicher. Sie ermöglichen es dem Anleger, sein zur Verfügung stehendes Geld eventuell auch auf mehrere Investitionen zu verteilen.

Erheblich sind aber die Risiken, wenn der Anleger oder seine Erben sich von einem Pflege-Apartment trennen möchte. Die große Eigentümergemeinschaft, eventuell aufgelaufene Investitionsstaus, die reduzierte Restlaufzeit des Mietvertrags grenzen den Käuferkreis für eine solche Immobilie erheblich ein, gerade im Vergleich zu einer normalen Eigentumswohnung.

- Das Argument der **Sorglos-Anlage** teilen wir nicht. Als Mit-Eigentümer in einer Anlage mit 80-100 Pflege-Apartments ist man Teil einer Eigentümergemeinschaft mit -zig weiteren Anlegern. Insbesondere im Fall von anstehenden Investitionen oder Änderungen des Betreiberkonzepts müssen alle Eigentümer unter einen Hut gebracht werden – oft ein extrem schwieriges Unterfangen, mit dem Risiko der Handlungsunfähigkeit. Es gibt aus genau diesem Grund renommierte Betreiber, die es ablehnen, in Teileigentum verkaufte Pflegeheime zu mieten und zu betreiben!

Und gewiss kümmert sich der Betreiber um (fast) alles – so lange es den Betreiber eben gibt. Ein Pflegebetrieb ist ein Unternehmen mit allen Chancen und Risiken, inklusive des Risikos der Pleite. Häufig werden die Mietverträge mit speziell gegründeten Tochter-Betriebsgesellschaften mit beschränkter Haftung und noch beschränkterem Kapital geschlossen. Läuft das Objekt nicht nach Plan, gehen die Betriebsgesellschaft und die Renditeträume der Anleger in Luft auf. Und selbst wenn ein anderer Betreiber den Standort übernimmt – wie wahrscheinlich ist es wohl, dass dies ohne Zugeständnisse der Eigentümer in Sachen Miethöhe und Modernisierungen abläuft?

- In Sachen **Rendite** mahnen wir ebenfalls zur Vorsicht. Natürlich wirken z.B. 4% Rendite - also das 25fache der Jahresmiete - zunächst einmal attraktiv im Vergleich zu Festgeld & Co., und möglicherweise auch im Vergleich zu einer sonstigen Eigentumswohnung.

Professionelle Anleger (z.B. Immobilienfonds, Family-Offices, Pensionskassen...) hingegen, die seit vielen Jahren in Pflegeheime investieren, sind sich der Risiken dieser Anlageklasse besser bewusst und zahlen daher erheblich weniger. Verkaufsfaktoren zwischen dem 16-18fachen der Jahresmiete, in Einzelfällen an Top-Standorten um das 20fache, sind realistisch.

Die Differenz wandert in die Taschen von Bauträgern und Vertriebsgesellschaften, die satte Provisionen zwischen 10 und 15%, oft auch mehr, kassieren. Zum Vergleich: Im „normalen“ Immobilienmarkt sind Maklerhonorare zwischen rd. 3,5% und 7% üblich, je nach Standort und Immobilie.

Baustein der Renditeberechnung der Vertriebe sind häufig auch Annahmen zur Wertsteigerung. Hier empfehlen wir besonders kritisch hinzuschauen. Ein Pflegeheim ist eine sogenannte „Betreiberimmobilie“, da der einzelne Eigentümer kaum bis gar nicht bei Betrieb und Vermietung mitreden kann. Solche Immobilien werden, anders als normale Häuser oder Eigentumswohnungen, wesentlich unter Betrachtung des dahinterstehenden Mietvertrags bewertet. Kurz gesagt: Je länger die Mietlaufzeit, um so besser die Bewertung.

Dies bedeutet, dass mit steigendem Alter und somit sinkender verbleibender Rest-Mietlaufzeit die Immobilie für alternative Käufer unattraktiver wird. Pauschale, über 20-25 Jahre linear hochgerechnete Wertsteigerungsprognosen sollte man daher mit äußerster Vorsicht betrachten. Ebenso die prognostizierten Verkaufsfaktoren, die am Ende der Haltedauer zur Ermittlung der Rendite herangezogen werden.

Fazit: Wie alles im Leben, bietet auch die Investition in eine Pflege-Immobilie Chancen und Risiken. Wer das Glück hat, zu einem fairen Preis ein solides Objekt mit einem stabilen Betreiber und mit einer pflegeleichten Eigentümergemeinschaft zu kaufen, kann daran viel Freude haben - so lange alles nach Plan läuft. Doch hinter den offenkundigen Chancen stehen auch Risiken, derer Sie sich bewusst sein sollten, wenn Sie im Entscheidungsprozess sind. Gern stehen wir Ihnen zur Verfügung, wenn Sie mit uns über dieses Thema reden möchten!

Herzliche Grüße



Hubert Querüber, Geschäftsführer
Secureal Immobilieninvestment GmbH
querueber@secureal.de
www.secureal.de
Telefon 0 52 52 - 970 434

Bekscher Berg 75
33100 Paderborn
Telefon 05252 / 970 434
Telefax 05252 / 970 435
info@secureal.de
www.secureal.de

Geschäftsführer:
Hubert Querüber
Retail Property Manager (IR|ebs)
Certified Shopping Center Manager (ebs)

Bankverbindung:
Sparkasse Paderborn
Konto 13 001 508
BLZ 476 500 30

Sitz: 33100 Paderborn
Handelsregister Paderborn
HRB 2972
USt.-ID DE 190 747 955