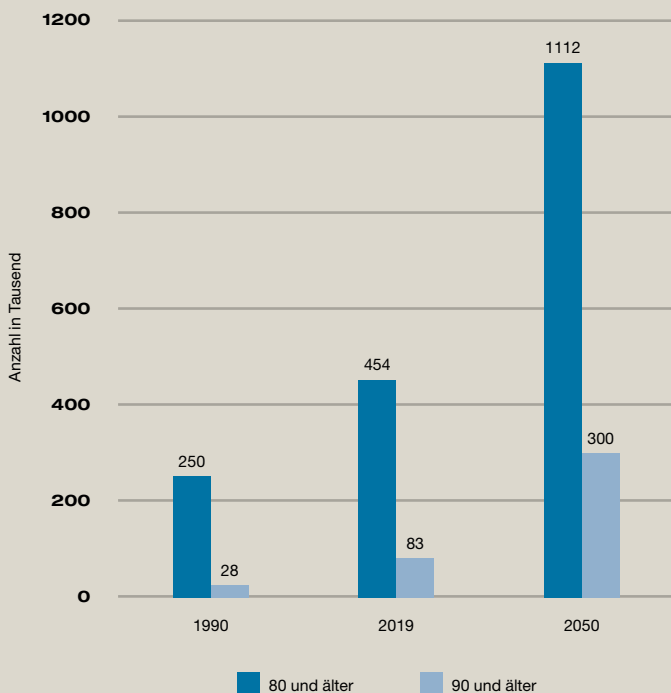


VOM NISCHEN-PRODUKT ZUM MAINSTREAM?

Unter Gesundheitsimmobilien werden Liegenschaften subsumiert, in denen Leistungen für Gesundheit und medizinische Versorgung erbracht werden können. TEXT – ADRIAN FRIEDLI*

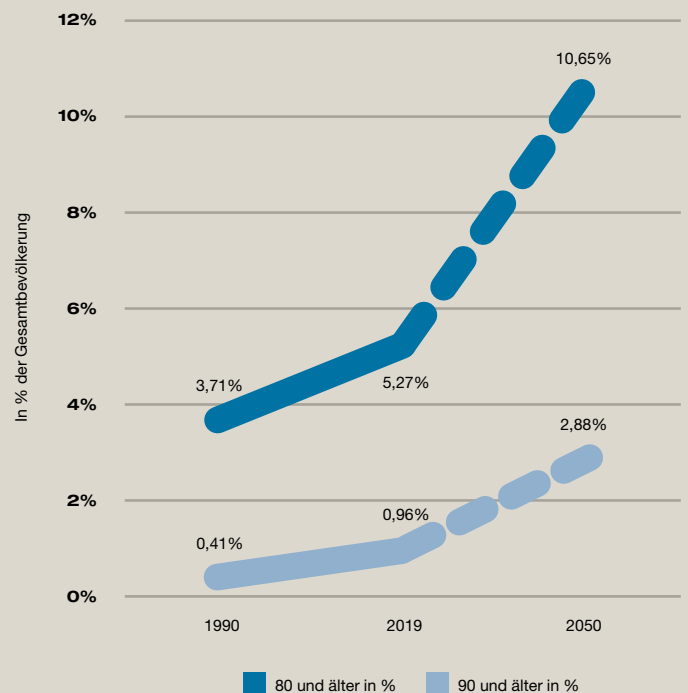
DEMOGRAFISCHE ENTWICKLUNG VON 1990 BIS 2050, ABSOLUT

Quelle: Eigene Darstellung, Bundesamt für Statistik



DEMOGRAFISCHE ENTWICKLUNG VON 1990 BIS 2050, RELATIV

Quelle: Eigene Darstellung, Bundesamt für Statistik



▶ STEIGENDE RENDITEN ERWARTET

Gesundheitsimmobilien, unter anderem Seniorenheime, Spitäler, Rehabilitationskliniken, ambulante Strukturen, Arztpraxen sowie Life-Science-Einrichtungen, haben sich im Jahr der Coronapandemie ausserordentlich dynamisch entwickelt. Noch nie wurde in Deutschland so viel in Healthcare-Immobilien investiert wie im Jahr 2020. Das Betreiberrisiko wird durch ein anhaltend unsicheres wirtschaftliches Umfeld und eine zunehmende Professionalisierung der Branche relativiert. Vom positiven Trend sind insbesondere Pflegeimmobilien betroffen, aber auch die Entwicklung beim betreuten Wohnen ist bemerkenswert.

Der Grossteil des Investitionsvolumens entfällt auf Spezialfonds und der kleinste Anteil an Investorengeldern stammt von den Betreibern selber. Aufgrund des beschränkten Angebots an geeigneten Investitionsmöglichkeiten hat die erhöhte Nachfrage einen entsprechend grossen Einfluss auf die Preisentwicklung. Die Mietrenditen

im Bereich Gesundheitsimmobilien dürften deshalb auch in Zukunft abnehmen, beziehungsweise die Preise für entsprechende Immobilien steigen. Der Boom im Bereich der Gesundheitsimmobilien ist auch bei den kotierten Immobilienanlagenmärkten deutlich erkennbar. Gegenüber gewöhnlichen Gewerbeimmobilien weisen Gesundheitsimmobilien seit Beginn der Pandemie eine Überrendite aus. Eine Abflachung des Trends im aktuellen Jahr 2021 ist nicht erkennbar. Im Gegenteil. Gemäss Umfrage des «Inrev Investment Intentions Survey» hat die Beliebtheit von Gesundheitsimmobilien bei institutionellen Anlegern nochmals stark zugenommen. Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich und Lancierungen von Fonds dokumentieren, dass auch in diesem Jahr im Bereich der Gesundheitsimmobilien viel Bewegung herrscht. Umschichtungen in das Gesundheitswesen sind im Übrigen nicht nur im Bereich der Immobilien im Gange. Auch am Aktienmarkt ist von defensiven Aktienwerten in den Gesundheitssektor umgeschichtet worden.

DEMOGRAFIE ERHÖHT DIE NACHFRAGE

Die demografische Entwicklung ist hierbei ein zentrales Investitionsargument. In der Schweiz ist davon auszugehen, dass in den kommenden 20 Jahren aufgrund des demografischen Wandels der Investitionsbedarf bei Spitälern und Pflegeheimen steigt. Bis im Jahr 2050 steigt die Anzahl der über 80-Jährigen um mehr als 650 000 von heute rund 450 000 auf über eine Million. Der Anteil an über 90-Jährigen steigt während demselben Zeitraum von rund 1 auf knapp 3%. In den Nachbarnländern der Schweiz sind die demografischen Entwicklungen ähnlich. Entsprechend wird auch in Frankreich, Italien, Liechtenstein, Österreich und insbesondere in Deutschland von einer kontinuierlich zunehmenden Nachfrage nach Gesundheitsimmobilien ausgegangen. Mit Blick auf ganz Europa wird sich der Anteil über 80-jähriger Personen in den kommenden 30 Jahren mehr als verdoppeln. Dies entspricht einem Zuwachs von 33 Millionen Menschen. In diesem Sinne ist das grosse

Investoreninteresse an Gesundheitsimmobilien positiv zu beurteilen beziehungsweise dringend notwendig.

Nebst dem demografischen Wandel ist die Konjunkturabhängigkeit ein wichtiges Argument für Investitionen in Gesundheitsimmobilien. Im Vergleich zu anderen Branchen entsteht beim Gesundheitswesen ein Grossteil der Wertschöpfung im Inland. Dieser Umstand macht das Gesundheitswesen für Investoren krisenresistent, wie auch die aktuelle Coronakrise zeigt. Zwar entsteht dadurch kurzfristig in bestimmten Teilmärkten des Gesundheitswesens eine tiefere Auslastung. Aufgelaufene Behandlungen werden die tieferen Auslastungen jedoch mehrheitlich kompensieren. Die Ausgaben für Pflege- und Gesundheitsbelange korrelieren nicht oder nur sehr schwach mit dem Wirtschaftswachstum. Die Nachfrage nach Leistungen aus dem Gesundheitswesen ist von Konjunkturzyklen kaum betroffen. Ausnahmen sind Italien und Spanien, weil in diesen Ländern die Gesundheitsausgaben stärker von den Privathaushalten getragen werden.

ALTERNATIVE IMMOBILIEN-STRATEGIEN GEFRAGT

Aufgrund der demografischen Entwicklung wird der Bedarf an betreutem Wohnen

und Pflegeheimen steigen. Aber auch bei ambulanten Leistungen und in der Rehabilitation ist von einer steigenden Nachfrage auszugehen. Der Kostendruck zwingt zu mehr Effizienz, was sich in einer Verschiebung von stationären zu ambulanten Leistungen widerspiegelt. Dadurch werden Klinikaufenthalte reduziert. Für die ambulanten Behandlungen, hierzu zählen zum Beispiel Akutbehandlungen in Ärztehäusern, sind spezifische Immobilien an guten Lagen unabdingbar. Auch hinsichtlich der Eigentümerstruktur ist ein Umdenken im Gange. Die Beratungsfirma PWC empfiehlt Spitälern, Kliniken und Zentren explizit, alternative Immobilienstrategien zu entwickeln. Ein zuverlässiger Indikator für einen fortschrittlichen Immobilienmarkt ist die Trennung von Eigentümer und Nutzer. Auch im Gesundheitswesen sind verstärkte Tendenzen in diese Richtung erkennbar.

Gesundheitsimmobilien ermöglichen Investoren auf Basis langfristiger Mietverträge von 10 bis 30 Jahren nachhaltige Ausschüttungsrenditen von 3 bis 4% auf Basis des Net

Asset Value (NAV). Dies bedeutet für Investoren langfristig stabile Cashflows bei geringen Ausfallrisiken. Gesundheitsimmobilien weisen gegenüber Büro-, Einzelhandels- und Logistikimmobilien eine geringe Korrelation auf und dienen im Rahmen der Asset-Allocation der Diversifikation.

Die Kehrseite des Booms im Bereich der Gesundheitsimmobilien ist, dass Investoren zunehmend Mühe bekunden, geeignete Liegenschaften anzukaufen. Zudem benötigt die Investition in Gesundheitsimmobilien spezifisches Know-how. Entsprechende Manager zu finden, stellt eine zusätzliche Herausforderung dar. Es ist nicht zuletzt der Balanceakt zwischen sozialer Verantwortung und Wirtschaftlichkeit, den Manager meistern müssen. Verantwortungsvolles Management kann zu Innovationen führen, die der Gesamtgesellschaft zugutekommen. Der demografische Wandel ist ein Megatrend, der dem Nischenprodukt Gesundheitsimmobilien den Aufstieg in den Mainstream ermöglicht. ■

*ADRIAN FRIEDLI

Der Autor ist Portfoliomanager der Anlagegruppe Gewerbeimmobilien Schweiz DAGSIS bei der Anlagestiftung DAI.

ANZEIGE

New Immobilie New Inserieren New Käufer

Jetzt
inserieren!

- 📌 Kostengünstig Inserieren ab CHF 0.50 pro Tag und Objekt
- 📌 Automatische Inserate-Erfassung via Schnittstelle
- 📌 Vergünstigte Inserate-Promotionen für mehr Aufmerksamkeit und Reichweite
- 📌 Erleichterte Inserate-Archivierung

Jetzt informieren: welcome@newhome.ch oder 044 240 11 60

newhome

zuerst entdecken