Es zeigen sich erste Anzeichen für eine Belebung des Marktes

Transaktionen im Pflegemarkt erfordern gute Vorbereitung

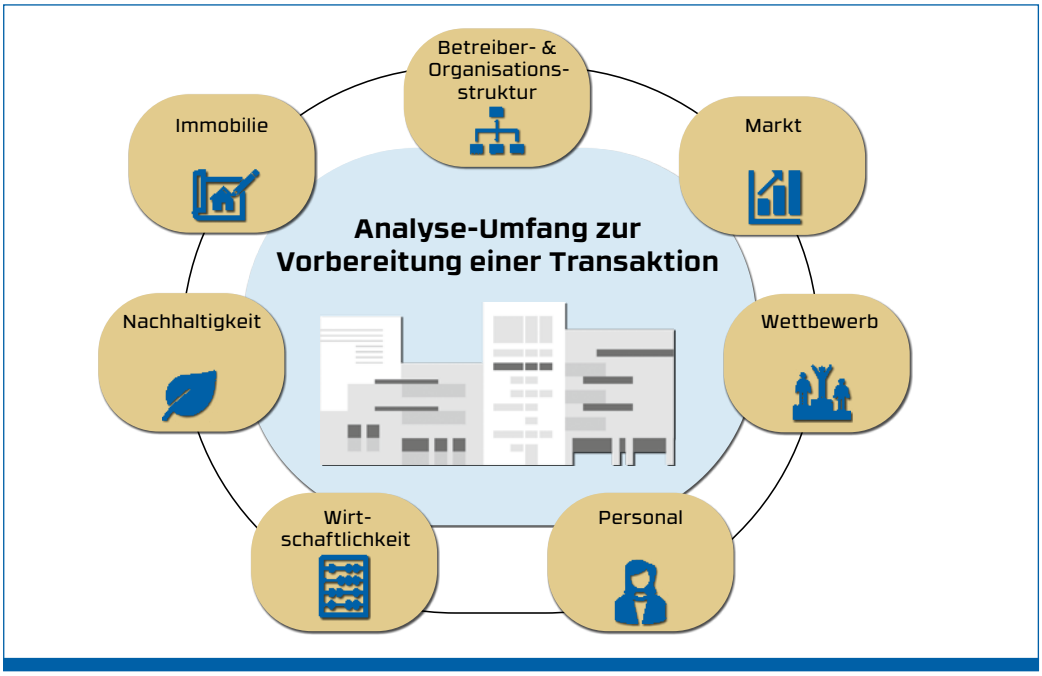
Der Markt für Pflegeimmobilien zeigt wieder verstärkte Aktivitäten, die mittelfristig auch wieder zu einer Zunahme des Transaktionsgeschehens führen werden. Für Investoren und Bauträger ergeben sich durch sinkende Bauzinsen und verbesserte Finanzierungsbedingungen vielversprechende Möglichkeiten in einem wachsenden Sektor, der durch die alternde Babyboomer-Generation immer stärker nachgefragt wird.

Durch das Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage wird die Versorgungslücke steigen. Eine detailliertere Prognose wird mit der kommenden Pflegestatistik 2023 darstellbar sein, deren Veröffentlichung zum Jahreswechsel 2024/2025 zu erwarten ist.

Trotz der hohen Marktrelevanz stellen Pflegeimmobilien Käufer vor viele potenzielle Risiken, die vor einer Investitionsentscheidung sorgfältig abgewogen werden sollten. Diese Risiken schmälern nicht die grundsätzliche Attraktivität des Investments, führen jedoch zu komplexeren und umfangreicheren Prüfprozessen im Rahmen einer Transaktion (Due Diligence).

Neue Regularien im Bereich der Nachhaltigkeit, differenzierte Betrachtungen von Betreibern und deren Herausforderungen sowie landeseigene Heimgesetze erweitern zunehmend klassische Due-Diligence-Prüfungen. Zusätzlich handelt es sich oftmals um komplexe Transaktionsfälle, da zwischen der Immobilie, dem Betrieb oder einer gemeinsamen Veräußerung unterschieden werden muss. Durch umfangreichere Prüfungsprozesse steigt auch die Bedeutung der Vorbereitung des Transaktionsprozesses durch den Verkäufer. Der Vorbereitungsprozess lässt sich dabei in sieben Analyseschwerpunkte untergliedern.

DOWNLOAD
Was bei der Entwicklung von ambulanten Gesundheitsimmobilien zu beachten ist, steht in einer aktuellen Studie der Sozialgestaltung. QR-Code scannen und kostenlos downloaden.



Quelle: Sozialgestaltung

Bei der Vorbereitung einer Transaktion gibt es sieben verschiedene Analyse-Schwerpunkte, die im Prüfungsprozess beachtet werden sollten.

1. Analyse von Betreiber- und Organisationsstrukur

Die Vorbereitung eines Transaktionsprozesses beginnt in der Regel mit der Analyse der Betreiber- und Organisationsstruktur. Es gilt zu klären, wer in den Transaktionsprozess eingebunden werden muss beziehungsweise durch welche Stellen Informationen zu Verfügung gestellt werden können. In Vorbereitung auf die weiteren Analyseschritte sind Informationen zur Gesellschaftsstruktur (Gesellschaftervertrag), Verantwortlichkeiten (Organigramm) und bestehende Kooperationen (Kooperationsverträge) bereitzustellen. Der Fokus in diesem Schritt sollte darauf liegen, vollumfänglich alle notwendigen Unterlagen zu sammeln beziehungsweise zu ergänzen.

2. Marktanalyse auf Makro- und Mikro-Ebene

Im Rahmen der Marktanalyse sollten sowohl die Standort- als auch die Nutzungsqualität auf Makro- und Mikroebene für die Bewohnerzielgruppe bewertet werden. Hierzu gehört zum Beispiel die Berücksichtigung der infrastrukturellen Gegebenheiten, insbesondere für das Personal. Zudem muss eine umfassende Unter-

„Im Bereich Personal sollte der Betreiber beispielsweise herausstellen, wie er am Markt performt.“

Lukas Lambertz, Sozialgestaltung

suchung der demografischen Trends sowie Prognosen zu den künftigen Bedarfen der lokalen Versorgungsmärkte erfolgen. Darüber hinaus ist eine Analyse der Entwicklungen und Trends in Bezug auf mögliche Diversifikationen neuer Wohn- und Betriebsformen, wie etwa „stambulante“ Angebote, erforderlich. Ziel ist es, den potenziellen Käufer von der Attraktivität des Investments zu überzeugen. Dabei sind nicht nur der Status quo, sondern auch die perspektivischen Entwicklungsmöglichkeiten der angestrebten Transaktion von Bedeutung.

3. Wettbewerbsumfeld analysieren

In Bezug auf den Wettbewerb ist aus Verkäufersicht zu prüfen und herauszuarbeiten, ob die konzeptionelle Ausrichtung strategisch sinnvoll und tragfähig ist. Dabei ist die Positionierung des Vorhabens im Wettbewerbsumfeld beispielsweise hinsichtlich Auslastung, Kosten, Einzelzimmer-Quote und Qualität von entscheidender Bedeutung. Wesentlich ist in diesem Kontext auch die Identifikation von Alleinstellungsmerkmalen, die das Vorhaben auszeichnen.

4. Fokus auf Personal legen

Im Bereich Personal sollte der Betreiber beispielsweise herausstellen, wie er am Markt performt. Hierbei spielen unter anderem Arbeitgeberattraktivität, Werteorientierung und Nachhaltigkeit eine zentrale Rolle. Die Qualität der Zusammenarbeit mit Stakeholdern wie sozialen Diensten, Therapeuten, Vereinen und Verbänden ist ebenso wichtig.

Zudem ist zu analysieren, ob die regionalen Personalressourcen und -vorgaben langfristig erfüllt werden können oder ob die Rollen- und Aufgabenverteilung in der Einrichtung zur Implementierung des Personalbemessungssystems der stationären Langzeitpflege grundlegend weiter- →

CARE INVEST RESIDENCIA

3. bis 5. November 2024
Hyatt Regency Köln

5 GRÜNDE FÜR IHRE TEILNAHME

- Treffpunkt für Betreiber, Entwickler und Investoren von Senioren-Einrichtungen der Spitzenklasse
- Insiderwissen aus erster Hand - durch Networking & Fachvorträge
- Blick hinter die Kulissen der noblen Kölner “Residenz am Dom” sowie der “Seniorenresidenz Erftstadt” der Schönes Leben Gruppe
- Zwei Abendveranstaltungen mit vielen Überraschungen
- Besondere Tagungsatmosphäre im Hyatt Regency mit Blick auf den Kölner Dom

www.careinvest-online.net/residencia

VINCENTZ

entwickelt wurden. Dabei sollten die Organisationsprozesse zur qualifikations- und kompetenzorientierten Arbeitsorganisation nachhaltig an die aktuellen und strategischen Marktentwicklungen angepasst sein.

5. Umfassende Analyse der Wirtschaftlichkeit

Bei der Wirtschaftlichkeitsanalyse werden potenzielle Käufer die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage intensiv prüfen und neben den Jahresabschlüssen zahlreiche weitere Finanzunterlagen anfordern. Diese Unterlagen sollten vor Herausgabe ebenfalls überprüft werden, um Inkonsistenzen zu vermeiden und auf Nachfragen vorbereitet zu sein. Diese Überprüfung sollte sich auf folgende Bereiche beziehen:

- Plausibilisierung: Auf eine Konsistenz der Finanzangaben insgesamt ist zu achten. Nicht selten weichen Angaben aus internen Auswertungen voneinander ab.
- Benchmark: Übergeordnete Kennzahlen im Branchenvergleich bieten eine erste Orientierung zur Ermittlung von Auffälligkeiten. Diese sollten gegenüber Käufern aufgegriffen und passende Lösungsansätze präsentiert werden.
- EBITDA-Normalisierung: Bei der Normalisierung handelt es sich um Anpassungen einmaliger, nicht wiederkehrender Aufwendungen (oder Erlöse), wie zum Beispiel Beratungskosten oder Abfindungen. Diese Anpassungen beeinflussen den Unternehmenswert und damit den möglichen Verkaufspreis.
- Potenzialanalyse: Professionelle Käufer kennen die Hebel zur Realisierung von Einsparungen, doch der Verkäufer hat einen Wissensvorsprung. Wirtschaftliche Potenziale sollten daher aktiv aufgezeigt und quantifiziert werden, denn diese können den Unternehmenswert ebenfalls steigern.

6. Betrachtung von ESG-Kriterien

In den vergangenen Jahren ist auch die Nachhaltigkeitsbetrachtung in Transaktionsprozessen unabdingbar geworden. Bei Immobilien- und Unternehmensverkäufen werden ESG-Kriterien zunehmend in die Due-Diligence-Prüfung integriert, um potenzielle Risiken und Chancen in den Bereichen Umweltverträglichkeit, soziale Verantwortung und Unternehmensführung zu bewerten. Dadurch werden die Zusammenstellung und Aufbereitung zentraler

„Die Nachhaltigkeitsbetrachtung in Transaktionsprozessen ist in den vergangenen Jahren unabdingbar geworden."

Jonas Stäbler-Lorenz, Sozialgestaltung

GASTAUTOREN dieses Beitrags sind Jan Heinzen, Lukas Lambertz und Jonas Stäbler-Lorenz vom Beraterteam der Sozialgestaltung GmbH, Köln.

Karriere

CARSTEN BRINKMANN, Aufsichtsrat beim Immobilienberater Terranus, hat den Vorsitz im Ausschuss für Gesundheitsimmobilien des Spitzenverbandes ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss (ZIA) übernommen. In seiner Arbeit möchte Brinkmann zwei Schwerpunkte setzen: die Alterung der Gesellschaft und die aktuellen Umwälzungen im Gesundheitssystem. Der Terranus-Gründer und -Aufsichtsrat blickt auf 35 Jahre Erfahrung im Markt für Gesundheitsimmobilien mit. Neben Carsten Brinkmann wurde Ralf Licht, Chief Development Officer der Carestone Gruppe als stellvertretender Vorsitzender neu an die Spitze des Ausschusses berufen. Der ZIA-Vorstand hat zudem die stellvertretende Vorsitzende Caroline Gronack, Geschäftsführerin der Apleona Invest in ihrem Amt bestätigt.

KATJA BOGUTH, Christiane Gollin, Anja Katharina Peters und Juliane Winkler wurden zusammen mit dem klinisch tätigen Pflegewissenschaftler Johannes Wünscher wieder in das oberste Gremium des Deutschen Berufsverbandes für Pflegeberufe Nordost gewählt. Neu dabei sind Anja Herzog, Tahnee Leyh, Tobias Melms und Benjamin Skade. Im Zentrum der für die kommenden vier Jahre anstehenden Aufgaben steht weiterhin die Stärkung der Pflegeberufe durch Verbandsarbeit auf lokaler Ebene.

MARKUS MITZENHEIM will sich künftig neuen beruflichen Herausforderungen widmen. Der scheidende CEO der Newcare Gruppe war seit Gründung des Unternehmens im Jahr 2020 an Bord und hat die Entwicklung der Gruppe, die mittlerweile 35 Einrichtungen der stationären und ambulanten Altenpflege betreibt, maßgeblich mitgestaltet.

DIETMAR WEIDLICH verabschiedet sich nach fast 30 Jahren, davon 15 Jahre als geschäftsführender Partner, bei der Curacon Rechtsanwaltsgesellschaft in den Ruhestand. Weidlich hat in dieser Zeit große Spitzenverbände, Komplexträger und Krankenhausgruppen bei Umstrukturierungen und Zusammenschlüssen beraten und viele Einrichtungen auf dem Weg zu einer modernen Corporate Governance-Struktur begleitet.

MEHR KARRIERE-NEWS
www.careinvest-online.net

Kennzahlen mit Bezug zur Nachhaltigkeit durch den Verkäufer immer häufiger notwendig.

7. Bestandsaufnahme der Immobilie durchführen

Im Rahmen der Immobilienanalyse sollte eine grundsätzliche technische Bestandsaufnahme (Technical Due Dilligence) der Immobilie durchgeführt werden. Auch eine Standort- und Grundstücksanalyse ist in diesem Zusammenhang empfehlenswert. Desweiteren ist bei Pflegeimmobilien entscheidend, dass die Vorgaben der jeweiligen Landesheimgesetzgebung eingehalten werden. Fehlende Dokumentation von möglichen Ausnahmeregelungen können in späteren Verhandlungen zu Problemen führen. Ein weiterer Prüfpunkt ist die Drittverwendbarkeit. Ist das Objekt beispielsweise zu stark auf die stationäre Nutzung ausgerichtet, wird es bei Fachkräftemangel schwierig, alternative Konzepte umzusetzen. Eine mögliche Drittverwendung, etwa durch ambulante Betreuung, schafft eine zukunftsorientierte Perspektive.

Besonders zu beachten ist, dass Immobilie und Betrieb eng miteinander verknüpft sind. Daher sind beim Prüfungsprozess alle oben aufgeführten Analyseschwerpunkte relevant. Unabhängig davon, ob ausschließlich die Immobilie oder der Betrieb veräußert wird. Je nach Art der jeweiligen ins Auge gefassten Transaktion werden spezifische Schwerpunkte gesetzt, die individuellen Herausforderungen und Potenziale der Immobilie und des Betriebs in den Vordergrund stellen.

Eine sorgfältige und umfassende Vorbereitung des Verkäufers auf diesen Prozess ist unerlässlich, um sich auf Nachfragen potenzieller Käufer frühzeitig vorzubereiten sowie Potenziale und Weiterentwicklungsmöglichkeiten aktiv aufzuzeigen. Dadurch lassen sich die Attraktivität des Investments erhöhen und Unternehmenswerte steigern.

„Eine mögliche Drittverwendung, etwa durch ambulante Betreuung, schafft eine zukunftsorientierte Perspektive."

Jan Heinzen, Sozialgestaltung

Das Wesentliche ...

... aus der Pflegewirtschaft – exklusiv für Sie!

Mit CARE **INVEST** sind Sie jederzeit vollumfänglich über das aktuelle Marktgeschehen informiert. Diese Themen lesen Sie in der kommenden Ausgabe:

- Wie **Betreiberkennzahlen** dabei helfen, Investoren zu überzeugen.
- Mit **KI in die Zukunft**? Wie die Pflegebranche selbst ihre Lage einschätzt und bewertet.
- Wie sich die aktuellen Veränderungen in der Asset-Klasse Senior Living auf **Projektentwickler** auswirken.
- Aktuelle **Nachrichten** bekommen Sie täglich per Mail über den Newsflash und bei careinvest-online.net.

Kontakt: T +49 6123-9238-253
Mail: service@vincentz.net

LinkedIn / Gruppe: CARE INVEST

Die nächste Ausgabe erscheint am
15. November 2024

Impressum

CARE **INVEST**

▸ PFLEGE ▸ WIRTSCHAFT ▸ STRATEGIE

www.careinvest-online.net

Verlag:
Vincentz Network GmbH & Co. KG
Plathnerstr. 4c, 30175 Hannover
T +49 511 9910-000

Ust.-ID-Nr. DE 115699828

Das gesamte Angebot des Verlagsbereiches Altenhilfe finden Sie auf vincentz.de

Chefredaktion (v.i.s.d.P.):
Matthias Ehbrecht (eh)
T +49 511 9910-190, F +49 511 9910-119
matthias.ehbrecht@vincentz.net

Redaktion:
Michael Schlenke (msc)
T +49 511 9910-126
michael.schlenke@vincentz.net

Redaktionsassistenz:
Andrea Hübener-Fietje
T +49 511 9910-195
andrea.huebener@vincentz.net

Verlagsleitung:
Dr. Dominik Wagemann (dw)
T + 49 511 9910-101
dominik.wagemann@vincentz.net

Medienproduktion:
Nathalie Heuer (Teamleitung)
Birgit Seesing (Artdirection)
Nadja Twarloh, Nicole Unger (Layout)

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Einholung des Abdruckrechtes für dem Verlag eingesandte Fotos obliegt dem Einsender.

Überarbeitungen und Kürzungen eingesandter Beiträge liegen im Ermessen der Redaktion.

Beiträge, die mit vollem Namen oder auch mit Kurzzeichnung des Autors gezeichnet sind, stellen die Meinung des Autors, nicht unbedingt auch der Redaktion dar. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen und Handelsnamen in dieser Zeitschrift berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Namen ohne weiteres von jedermann benutzt werden dürfen. Vielmehr handelt es sich häufig um geschützte, eingetragene Warenzeichen.

Anzeigen:
Teamleitung: Tobias Bergmeier, T +49 511 9910-152
tobias.bergmeier@vincentz.net

Beratung Geschäftsanzeigen:
Vera Rupnow, T +49 511 9910-154
vera.rupnow@vincentz.net

Gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 18, Preisstand 1.1.2024
Die Media-Daten sind zu finden unter media.vincentz.de

Abo/Leserserice:
T +49 6123 9238-253, F +49 6123 9238-244
service@vincentz.net

Der Brancheninformationsdienst CARE **INVEST** erscheint 14-tägig, 26 Ausgaben pro Jahr im Kombinationsangebot print und digital. Zugang zum digitalen Angebot unter careinvest-digital.net.

Abonnementpreis 768 Euro pro Jahr.

Der Abonnementpreis beinhaltet den freien Zugang zu dem Internetangebot auf careinvest-online.net und Volltextversionen der täglichen CARE **INVEST**-News Flashes.

Der Abonnementpreis für das Digital-Angebot von CARE **INVEST** beträgt 648 Euro pro Jahr.

Alle Preise sind inkl. MwSt. und Versand.
Preisstand 1.1.2024

Bei vorzeitiger Abbestellung anteilige Rückerstattung der Jahrespreise.

Bei höherer Gewalt keine Lieferpflicht.

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Hannover

Druck: johnen-druck GmbH & Co. KG, Bernkastel-Kues

© Vincentz Network GmbH & Co. KG

ISSN 1868-1786