

## Pressemitteilung

Köln und Luxemburg, den 9.3.2020

### **Marktstudie von BFS und REInvest: Kooperativ ausgerichteten ambulanten Gesundheitsimmobilien gehört die Zukunft**

- Kooperative Gesundheitsimmobilien wie Ärztehäuser und Medizinische Versorgungszentren lösen immer mehr Einzelarztpraxen ab
- Regulatorik im Gesundheitswesen stellt hohe Anforderungen an Investoren
- Gute regionale Marktkenntnis, Kommunikationsstärke mit der Ärzteschaft und umfassende Versorgungsanalysen reduzieren Investitionsrisiken

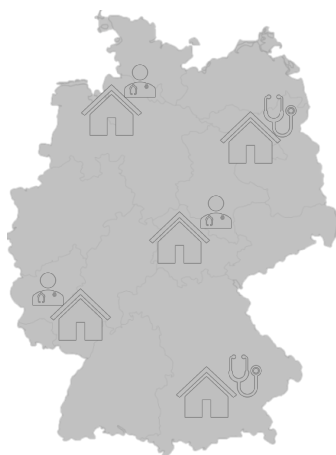
Das Kompetenzzentrum Gesundheitswirtschaft der BFS Service GmbH und REInvest Asset Management S.A. haben heute ihre Marktstudie über ambulante Gesundheitsimmobilien veröffentlicht. Die Studie analysiert umfassend aktuelle Investitionsmöglichkeiten in Gesundheitsimmobilien. Sie basiert auf Interviews mit Experten aus der Immobilienwirtschaft, der gesundheitswirtschaftlichen Versorgungsforschung und der Medizin. Prof. Dr. Natalie Pomorin vom Essener Forschungsinstitut für Medizinmanagement hat die Studie wissenschaftlich begleitet. Ziel der Untersuchung war es, innerhalb der ambulanten Gesundheitsversorgung ausgewählte Formen von Gesundheitsimmobilien zu differenzieren und Anforderungen an erfolgreiche Investitionen in der Asset-Klasse „Ambulante Gesundheitsimmobilien“ zu ermitteln.






„Wir sehen großes Potenzial für kooperativ ausgerichtete Gesundheitsimmobilien der ambulanten Versorgung. Um die Spreu vom Weizen zu trennen, sind detaillierte Marktkenntnisse unbedingt erforderlich“, erklärt Jens Dreckmann, Leiter des Kompetenzzentrums Gesundheitswirtschaft der BFS Service.

„Ambulante Gesundheitsimmobilien sind in den vergangenen Jahren zunehmend in den Fokus der Anlagestrategien institutioneller Investoren gerückt. Das ist nachvollziehbar, denn Gesundheitsimmobilien bieten gerade auch auf lange Sicht stabile Einnahmen mit meist überdurchschnittlich bonitätsstarken und langfristigen Mietern. Auf der anderen Seite gelten sie als Spezialimmobilien, die aufgrund der spezifischen Nutzerkonstellation an die Expertise der Investoren erhöhte Anforderungen stellen“, sagt Stephan Böttger, Fondsmanager bei REInvest. Hinzu komme eine Vielzahl regulatorischer und regionalspezifischer Besonderheiten, die es im Rahmen eines Investments stets zu berücksichtigen gelte. Folglich seien grundlegende Kenntnisse der Marktstruktur für erfolgreiche Investitionsprojekte zwingend erforderlich. Mit der Studie von BFS Service GmbH und REInvest Asset Management S.A. liegt nun eine entsprechende Analyse vor.

#### **Trend hin zu kooperativen Gesundheitsimmobilien wie MVZ**

Im Marktsegment der ambulanten Gesundheitsimmobilien existieren zahlreiche Unsicherheiten im Umgang mit Investitionsobjekten. Zunächst wurde das Marktumfeld analysiert und ein Trend weg von der klassischen Einzelarztpraxis hin zu kooperativen Strukturen festgestellt. Von 2008 bis 2018 gab es demnach einen Rückgang der hausärztlichen Einzelarztpraxen um rund 19 Prozent auf 26.668. Die Zahl der Facharztpraxen nahm im selben Zeitraum um 13 Prozent auf 30.589 ab. Gleichzeitig gab es ein Wachstum von 260 Prozent der Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) von 1.206 auf 3.173 bis zum Jahr 2018.



- 
 Demographische Entwicklung und medizinisch technischer Fortschritt (Ambulantisierung) führen zu einem nachhaltigen Marktwachstum.
- 
 Trend zum Anstellungsverhältnis und die Alterung der Ärzteschaft werden zu einer Verknappung des Angebots führen.
- 
 Merkmale der Generation Y (Risikoaversion, Work-Life-Balance, Mobilitätsansprüche...) führen zu weniger Einzelunternehmertum.
- 
 Ganzheitlicher Versorgungsanspruch, Multiprofessionalität und Wunsch nach Teamarbeit führen zu vernetzten und konzentrierten Kooperationsstrukturen.
- 
 Für diese Trends benötigt der Markt zunehmend externes Kapital.

### **Veränderungen in ambulanter medizinischer Versorgung führt zu steigendem Investitionsbedarf**

Die Veränderungstrends in der ambulanten medizinischen Versorgung haben zu einer steigenden Marktdynamik geführt. Treiber sind hier die deutlich gestiegenen ambulanten Behandlungen versus stationärer Aufenthalte, der medizinisch-technische Fortschritt mit einem immer größer werdenden Einsatz kostenintensiver technischer Ausstattung sowie die steigenden Anforderungen an eine interdisziplinäre medizinische Behandlung. Auch die demografische Altersentwicklung ist ein Hauptfaktor. Waren 1950 nur rund 10 Prozent der Deutschen über 65 Jahre alt, so sind es heute über 20 Prozent und im Jahr 2060 könnten es nach Prognosen rund 30 Prozent sein. Entsprechend steigt der medizinische Versorgungsbedarf.

### **Zentralisierung von medizinischen Leistungen in Ballungsgebieten**

Einhergehend mit der zunehmenden Urbanisierung findet auch eine Zentrenbildung medizinischer Angebote in Ballungsräumen statt. Diese Entwicklungen führen gemeinsam mit den allgemeinen Trends hin zu einem zunehmenden Bedarf an kooperativen Einrichtungen in der ambulanten Gesundheitsversorgung.

### **Neue Medizinergenerationen setzen verstärkt auf Festanstellungen und Kooperationen**

Die nachrückenden Medizinergenerationen bevorzugen aufgrund einer besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie durch beispielsweise feste Arbeitszeiten und der zunehmenden Aversion vor den wirtschaftlichen Risiken der Selbständigkeit immer mehr die Festanstellung. Entsprechend stieg der Anteil angestellter Ärzte in der vertragsärztlichen Versorgung von 4 Prozent im Jahr 2007 auf 20 Prozent im Jahr 2018. Auch der Trend der Teilzeitarbeit ist klar erkennbar. So hat der Umfang von Ärzten in Teilzeit zwischen 2009 und 2018 von 4 % auf 24 % zugenommen.

### **Wichtig sind bei Investitionen die Beachtung rechtlicher und regulatorischer Anforderungen**

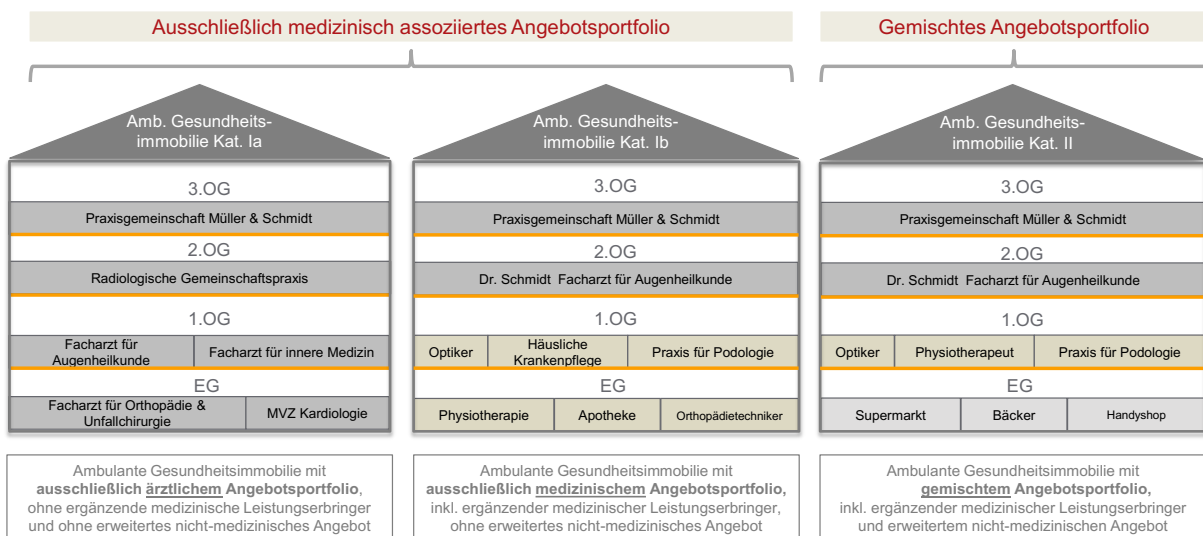
Maßgeblich sind bei den rechtlichen Rahmenbedingungen die einschlägigen Rechtsvorschriften, wie beispielsweise das Sozialgesetzbuch V, der Bundesmantelvertrag Ärzte oder die Zulassungsverordnung für Vertragsärzte. Darüber hinaus sind die jeweiligen Regelungen der zuständigen Krankenversicherung zu berücksichtigen. Diese Spielregeln sind auch für potenzielle Investments in Gesundheitsimmobilien von erheblicher Bedeutung. Die niedergelassenen Ärzte weisen als potenzielle Mieterklientel keineswegs eine vergleichbare Mobilität in Standortfragen auf, wie andere Berufsgruppen und es sind zumeist nennenswerte Vorlaufzeiten einzuplanen. Zudem gilt es, die entsprechenden Zulassungsbeschränkungen zu berücksichtigen und das Vorgehen der Zulassungsausschüsse zu kennen.

**Zunahme der Investitionstätigkeit: Aber was sind die Investitionsobjekte?**

Im Fokus institutioneller Anleger stehen eigenständige Immobilien mit überwiegend ärztlicher Nutzung. Solche Einrichtungen finden sich aber in unterschiedlichster Bezeichnung am Markt, wie sich exemplarisch bereits für den Raum Hamburg zeigt:



Eine Definition und Differenzierung der Begrifflichkeiten ist nur bedingt möglich. Zur Abgrenzung einer Assetklasse gegenüber alternativen Investitionsportfolios ist eine Differenzierung der Einrichtungsformen jedoch notwendig. Anhand einer Abstraktion der Versorgungsformen auf der übergeordneten Ebene der „ambulanten Gesundheitsimmobilie“ mit einer weiteren Differenzierung in Anlehnung an das vorgefundene medizinische Portfolio, lässt sich dennoch ein Strukturierungsansatz für diese Spezialimmobilienform determinieren der grundsätzlich zu einer Vereinheitlichung der Begriffsverwendung beitragen kann.



**Fazit**

Ambulante Gesundheitsimmobilien sind aufgrund des demografisch bedingten Marktwachstums, der steigenden Nachfrage in der nicht stationären medizinischen Versorgung, dem Anstellungstrend der Ärzte und damit dem Rückgang der Einzelpraxen sowie der Zunahme kooperativer Versorgungsstrukturen und weiterer Einflussfaktoren ein Wachstumsmarkt.

**Ihre Ansprechpartner für Nachfragen:**

Dietmar Müller

DAFKO Deutsche Agentur für Kommunikation im Auftrag von REInvest

Tel.: 0173-6733538 E-Mail: dietmar.mueller@dafko.de

Stephanie Rüth, Leiterin Unternehmenskommunikation

Bank für Sozialwirtschaft AG

Tel.: 0221 97356-210 E-Mail: s.rueth@sozialbank.de

**REInvest**

REInvest Asset Management S.A. wurde 2017 in Luxemburg als Immobilien-Spezialist für strategisches sowie operatives Asset- und Investment-Management gegründet. Das Unternehmen gehört als Tochtergesellschaft zur seit 2014 bestehenden REInvest Advisor Services S.à r.l. REInvest ist ein unabhängiges, inhabergeführtes Unternehmen, das aufgrund seines erfahrenen Teams und enger Partnerschaften über ein weitreichendes paneuropäisches Netzwerk auf allen Ebenen der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungskette verfügt. Das Leistungsspektrum reicht von der strategischen Beratung auf Immobilien- und Fondsebene über Transaktions- und Finanzierungsberatung bis zur Strukturierung von regulierten und nicht-regulierten Investitionsvehikeln. Aktuell verwaltet das Unternehmen europaweit Immobilien verschiedenster Nutzungsarten im Wert von über 1,6 Milliarden Euro. Das derzeit betreute Portfolio ist mit Investitionsstandorten in zwölf europäischen Ländern geografisch breit diversifiziert. Schwerpunkte nach Zahl und Volumen bestehen aktuell in Großbritannien, Deutschland und Frankreich. Als weitere Investitionsstandorte sind derzeit Barcelona, Dublin, Oslo, Kopenhagen und Helsinki in Arbeit. Die Expertise und Erfolgsbilanz des Teams belaufen sich auf mehr als 150 begleitete Immobilien-Transaktionen mit einem Volumen von über 4 Milliarden Euro.

**Mehr Informationen finden Sie auf: [www.reinvest-am.lu](http://www.reinvest-am.lu)**

**BFS Service GmbH**

Die BFS Service GmbH ist ein Tochterunternehmen der Bank für Sozialwirtschaft AG. Sie entwickelt und realisiert Angebote ausschließlich für Kunden aus der Sozial- und Gesundheitswirtschaft. Zielsetzung ist es, unternehmerische Aktivitäten rechtzeitig auf neue Bedingungen auszurichten. **Weitere Informationen: [www.bfs-service.de](http://www.bfs-service.de)**