

Anforderungsprofil für stationäre Pflegeeinrichtungen

Vorbemerkung

Die KapHag beabsichtigt ein Immobilienportfolio mit Seniorenimmobilien aufzubauen, das sich im Kern aus stationären Pflegeeinrichtungen, respektive aus stationären Altenpflegeeinrichtungen zusammensetzt. Hierzu werden wir unseren entsprechenden Immobilienbestand sukzessive durch Ankäufe weiterer Objekte erweitern.

Im Focus unseres Interesses stehen hierbei bestehende Einrichtungen. Im Bau oder sogar erst in der Entwicklung befindliche Objekte kommen, wenn überhaupt, nur unter äußerst günstigen Voraussetzungen für einen Ankauf infrage.

Bei bestehenden Altenpflegeheimen sind wir sowohl an gut funktionierenden Häusern als auch an „problematischen Fällen“ interessiert. Der Ankauf der letztgenannten Einrichtungen kommt aber grundsätzlich nur dann in Betracht, wenn die Probleme endogener und nicht exogener Natur sind. Das heißt, es muss sich um „hausgemachte“ Schwierigkeiten wie z. B. Revitalisierungsbedarf/Investitionsstau handeln, die durch zielgerichtete Maßnahmen behoben werden können. Handelt es sich um exogene, d. h. marktseitige Probleme, wenn z. B. kein nachhaltiger Bedarf mehr für stationäre Pflegeleistungen erkennbar ist, sind Ankäufe auszuschließen.

Ungeachtet des individuellen Zustands der zum Verkauf angebotenen Häuser sind folgende Parameter als Rahmendaten für Ankäufe zu betrachten:

Eckdaten

- **Größe:** 100-200 Plätze in Kombination mit altengerechten Wohnangeboten (bei Servicewohnen/Betreutem Wohnen kommen auch Einrichtungen mit weniger als 100 Plätzen infrage). Wichtig ist aber, dass der Versorgungsschwerpunkt immer eindeutig im stationären Pflegebereich liegt.
- **Platzstruktur:** Der Anteil an Plätzen in Einzelzimmern (EZ) sollte deutlich über 50% liegen. Handelt es sich um Einrichtungen, die revitalisiert werden müssen, sollte durch die Umwandlung von Zwei- und Mehrbettzimmern in Ein- und Zweibettzimmer die Gesamtzahl der Plätze nicht unter 100 sinken.

- **Ausstattung:** Nach Möglichkeit sollten die Zimmer über Nasszellen verfügen bzw. sollte eine entsprechende Nachrüstung im Zuge einer Revitalisierung möglich sein.
- **Angebotsklasse:** Es sollte sich bei den zum Verkauf stehenden Heimen um Einrichtungen mit den gegenwärtig marktüblichen Versorgungsangeboten handeln, bei denen eine Diversifizierung im Sinne der Angebotserweiterung bzw. Spezialisierung z. B. für Demenz- und Schwerstpflege möglich ist. Nicht interessiert sind wir am Erwerb von sog. Seniorenstiften/-residenzen, die ausschließlich im hochpreisigen Segment der Seniorenimmobilien angesiedelt sind.
- **Lage:** Wir präferieren den Ankauf von möglichst zentral gelegenen Häusern. Einrichtungen, die fernab infrastruktureller Angebote auf die „grüne Wiese“ gebaut wurden, kommen nicht infrage. Hinsichtlich des Makrostandortes sollten die Gemeinden bzw. Städte, in denen sich die Pflegeeinrichtungen befinden, eine Mindestgröße von 5.000 bis 10.000 Einwohnern nicht unterschreiten.
- **Marktposition:** Die zum Verkauf angebotenen Häuser sollten – wie schon erwähnt – bereits in Betrieb sein. Von vorrangigem Interesse sind dabei Einrichtungen, die bereits seit längerer Zeit (mindestens 3 Jahre) am Markt agieren und sich somit nicht mehr in der Markteinführungsphase befinden.
- **Ankaufskosten:** Der Preis pro Platz bzw. der Gesamtkaufpreis hängt natürlich ganz wesentlich vom jeweiligen Zustand der Pflegeeinrichtung ab. Das Spektrum des Pro-Platzpreises wird zwischen ca. EUR 40.000.- EUR und 70.000.- EUR liegen.