



Peter Finkbeiner

Social Impact Investing

Wenn finanzieller und gesellschaftlicher Mehrwert Hand in Hand gehen

Die Immobilienwirtschaft spielt eine Schlüsselrolle bei der Bewältigung ökologischer und gesellschaftlicher Herausforderungen. Mit ihrer enormen Gestaltungskraft wirkt sie in viele Bereiche des Lebens hinein. Unter vielen Marktteilnehmern wächst nun auch die wichtige Erkenntnis, dass es bei Immobilieninvestments daher nicht mehr nur um einen finanziellen, sondern auch um einen gesellschaftlichen Mehrwert gehen muss: Sei es die Schaffung bezahlbaren Wohnraums und lebenswerter Quartiere, von nachhaltigen Bürowelten, die das Well-Being der Nutzer fördern oder der Etablierung einer funktionierenden sozialen Infrastruktur, die Zugang zu guter Bildung und Gesundheitsdienstleistungen erlaubt.

Eine sichere finanzielle Rendite und ein positiver sozialer Impact sind dabei keine Gegensätze. Vielmehr ist die Verbindung von gesellschaftlichem Sinn und finanzieller Performance absolut notwendig, um langfristig stabile Renditen zu erzielen und die langfristige Rentabilität der Investments zu sichern. Wirkungsorientiertes Social Impact Investing erhöht die Akzeptanz und den Wert von Immobilien(projekten) und verringert Risiken und die Anfälligkeit für Veränderungen im Marktzyklus.

Ein gutes Beispiel dafür sind Anlagen in europäische Gesundheitsimmobilien. Getragen vom Megatrend demografischer Wandel bieten sie vergleichsweise konjunkturunabhängige, langfristig stabile Erträge und

ein hohes Diversifikationspotenzial. Gleichzeitig sind Investments in Healthcare-Immobilien auch ein sozial verantwortliches Investment in die Daseinsvorsorge einer alternden Gesellschaft.

Bedarf an modernen Gesundheitsimmobilien bleibt hoch – und wird sich absehbar verstärken

Längst haben Gesundheitsimmobilien ihr Dasein als Nischenprodukt hinter sich gelassen. Die Investoren- nachfrage nach Gesundheitsimmobilien ist in Europa und Deutschland ungebrochen hoch. Als einzige der Immobilien-Assetklassen auf dem deutschen Immobilieninvestmentmarkt verzeichneten Healthcare-Assets ein höheres Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2022 als im Vorjahr. Wie aus dem Lehrbuch zeigt der Healthcare-Markt, dass eine konjunkturunabhängige und resiliente Assetklasse insbesondere in wirtschaftlich unsicheren Zeiten unter Investoren besonders nachgefragt ist.

Auch der Bedarf an Plätzen und Betten in modernen Gesundheitsimmobilien dürfte sich mittel- bis langfristig weiter verstärken. Laut des Statistischen Bundesamtes wird bis zum Jahr 2050 ein Drittel der Bevölkerung in Deutschland 60 Jahre oder älter sein. Zudem wird sich der Anteil der über 85-jährigen bis dahin verdoppeln. Viele Bestandsimmobilien haben zudem ihre besten Jahre bereits hinter sich und entsprechen nicht mehr zeitgemäßen Nutzeransprüchen oder der Anforderung, die Objekte energetisch zu modernisieren und ihre CO₂-Intensität zu reduzieren.



Entsprechend hoch bleibt absehbar das Delta zwischen Angebot und Nachfrage nach modernen Seniorenresidenzen, Altenheimen, Pflegeeinrichtungen oder auch Kliniken. Allein der Finanzierungsbedarf für die Modernisierung sowie für die Schaffung neuer Betten in Pflegeeinrichtungen wird in den wichtigsten Ländern des Eurowährungsraums auf zwischen 75 und 95 Milliarden Euro geschätzt. Wegen der angespannten Situation für Projektentwicklungen wird sich der Nachfrageüberhang zudem weiter verschärfen. Die aktuell hohen Bau- und Energiekosten, Lieferkettenprobleme und höhere Fremdkapitalzinsen erhöhen das Risiko, in Forward Fundings von Neubauvorhaben zu investieren – die Folge dürfte ein weiterer Rückgang der Bautätigkeit sein.

Wandelnde Nutzerbedürfnisse als Wachstumstreiber

Gleichzeitig müssen die Objekte auch die sich wandelnden Bedürfnisse einer neuen Generation von Senioren erfüllen. Das wirkt zusätzlich als Wachstumstreiber und führt zu einer weiteren Ausdifferenzierung des Marktes und Bedarfs an neuen Objekttypen. So entstehen neue Wohnformen für Senioren, die den individualisierten Lebensentwürfen entsprechen. Ältere Menschen, die sich länger als in der Vergangenheit einer guten Gesundheit erfreuen, wollen nicht nur möglichst lange unabhängig, sondern auch sozial, kulturell und körperlich aktiv bleiben. Sie wünschen sich daher auch einen Zugang zu Dienstleistungsangeboten wie Restaurants, Sport und Kultur sowie zu hochwertigen

Gesundheitsdiensten. Da das Angebot an Gesundheitsimmobilien der öffentlichen Hand begrenzt ist, wird die Rolle von Investoren hier noch wichtiger werden, um den künftigen Bedarf an Neubauten und Refurbishments in diesem Segment zu decken. Institutionellen Investoren eröffnet dieses Umfeld somit langfristig interessante Investmentopportunitäten mit hohem finanziellem und sozialem Mehrwert. Eine Win-Win-Situation für Investoren und Gesellschaft.



Peter Finkbeiner
CEO
Primonial REIM Germany

Weitere Angaben zum Unternehmen S. 258