

# Wie attraktiv sind Healthcare-Immobilien als Investitionsobjekte?

## INTERVIEW

**FBM:** Was sind Healthcare-Immobilien?

**Rauno Gierig:** Bei Healthcare-Immobilien handelt es sich um eine besondere Immobilienklasse. Allgemein sprechen wir hier von Objekten aus dem Gesundheitsbereich. Das können zum einen klassische medizinische Einrichtungen wie Krankenhäuser oder Reha-Kliniken sein, aber genauso beispielsweise Sozialeinrichtungen wie Pflegeheime oder Einrichtungen für betreutes Wohnen. Es geht also um Dienstleitungen rund um die medizinische Versorgung, Rehabilitation und Pflege. Die individuellen Nutzungsarten unter dem Oberbegriff Healthcare-Immobilien sind vielfältig, gleichzeitig sind die gesetzlichen Rahmenbedingungen streng und die Ansprüche an Betreiber und Einrichtungen hoch – schließlich geht es in diesem Bereich um die Gesundheit von Menschen. Wer sich mit Healthcare-Immobilien beschäftigen will, muss entsprechend viel Expertise und Erfahrung mitbringen.

**FBM:** Warum eignen sich Healthcare-Immobilien als Investitionsobjekte?

**Rauno Gierig:** Healthcare-Immobilien wie Pflegeeinrichtungen helfen, die Herausforderungen des demografischen Wandels in Deutschland zu bewältigen. Denn der Anteil älterer Menschen in unserer Gesellschaft nimmt immer weiter zu. Einerseits weil die Lebenserwartung weiter steigt, andererseits weil jüngere Generationen geburtenschwächer sind als es noch die Generation der Babyboomer war. Mit dem zunehmenden Alter der Gesellschaft steigt aber auch der Bedarf an Pflege und Betreuung im Alter, und damit die Nachfrage nach geeigneten Pflegeplätzen, langfristig an. Bis 2030 dürfte sich die Zahl pflege-



Quelle: © M.a.u - AdobeStock.com

bedürftiger Menschen hierzulande um rund 700.000 auf über vier Millionen erhöhen, bis 2050 sogar auf mehr als fünf Millionen. Wir haben aktuell in Deutschland rund 13.600 Pflegeheime, mit etwa 930.000 Pflegeplätzen, deren Auslastung im Jahr 2017 bereits bei über 90 Prozent lag. Bei steigender Tendenz könnten bis 2030 rund 300.000 Pflegeplätze fehlen. Entsprechend bietet die weiterwachsende dauerhafte Nachfrage nach Pflege- und Betreuungsplätzen sehr gute Möglichkeiten für langfristige Investitionen. Denn der demografische Wandel wird sich weiter fortsetzen, und das im Gegensatz zu Wohn- oder Gewerbeimmobilien ganz oder zu sehr großen Teilen konjunkturunabhängig.



## Interview mit **Rauno Gierig**, Geschäftsführer bei Verifort Capital

**FBM:** Was bietet Verifort Capital an Investitionsmöglichkeiten in diesen Marktsegment?

**Rauno Gierig:** Wir bieten mit unserem ersten Healthcare-AIF, dem Verifort Capital HC1, einen Fonds, der gezielt in Immobilien wie Pflegeeinrichtungen und -wohnanlagen, Einrichtungen für betreutes Wohnen sowie für die Tagespflege investiert. Dabei legen wir großen Wert auf Diversifikation. Das heißt, wir nehmen bewusst Objekte aus verschiedenen Regionen Deutschlands mit unterschiedlichen Betreibern in das Fondsportfolio auf, um Risiken für unsere Anleger zu minimieren. Den Verifort Capital HC1 haben wir Ende 2020 gestartet und damit den Auftakt einer ganzen Serie von Publikums-AIFs zu Healthcare-Immobilien gelegt. Nach vollständiger Platzierung dieses ersten Fonds werden wir Anlegern also auch in Zukunft Investitionsmöglichkeiten in diesen Zukunftsmarkt bieten.

**FBM:** Was sind die wichtigsten Argumente für ihr aktuelles Fondsangebot?

**Rauno Gierig:** Unser Fonds Verifort Capital HC1 richtet sich als Publikums-AIF bewusst auch an Privatanleger, die bereits ab 5.000 Euro investieren können. Die prognostizierte jährliche Ausschüttung des AIF liegt bei 4,75 Prozent, die wir quartalsweise an die Anleger des Fonds ausschütten. Bei der Auswahl der Fondsobjekte haben wir Expertise und langjährige Erfahrung mit Pflegeeinrichtungen in unserem Management, gleichzeitig können wir mit unserem Schwesterunternehmen Carestone auf einen der führenden Anbieter für Pflegeimmobilien in Deutschland bauen. Bei der Objektauswahl steht für uns neben klassischen Renditekriterien jedoch auch der Nutzen im Fokus. Denn durch die Investitionen in solche Objekte sichern Anleger nicht nur langfristig ihr Geld, sondern sorgen auch dafür, dass Healthcare-Immobilien gebaut, modernisiert und betrieben werden können. Zugleich tragen sie generationsübergreifend dazu bei, dass ältere Menschen in Deutschland durch Pflegeimmobilien ihre Freiheit aufrechterhalten können, bis ins hohe Alter selbstbestimmt zu leben und einen Platz zu haben, an dem sie gut versorgt und betreut werden.

**FBM:** Wie wird der aktuelle Fonds von Investoren angenommen?

**Rauno Gierig:** Mit dem bisherigen Platzierungsverlauf sind wir sehr zufrieden. Die Investitionsmöglichkeiten, gerade für Privatanleger, in Pflegeimmobilien sind begrenzt.

Direktinvestitionen, beispielsweise in Pflegeapartments, bringen aufgrund hoher Einstiegspreise und mangelnder Diversifikation große Risiken für Privatinvestoren mit sich. Die Möglichkeit, durch einen AIF über verschiedene Regionen und Nutzungsarten gestreut zu investieren, und das mit deutlich geringeren Beträgen, ist für viele Privatanleger sehr attraktiv.

**FBM:** Was schätzen Vertriebspartner an Verifort Capital?

**Rauno Gierig:** Wir stehen unseren Vertriebspartnern mit jeglicher Unterstützung, die sie von einem Qualitätsanbieter erwarten dürfen, zur Seite. Gerade das vergangene Jahr mit den Einschränkungen durch die Corona-Pandemie hat uns allen gezeigt, wie wichtig unkomplizierte und der Situation entsprechende Betreuung und Hilfe ist. Neben klassischen Vertriebs- oder Prüfunterlagen bieten wir unseren Partnern regelmäßige Webinare und Schulungen, außerdem unterstützen wir ihre Arbeit durch digitale Zeichnungsstrecken, so dass sie genau die Mittel an der Hand haben, mit denen sie in ihrer Kundenarbeit und -betreuung am besten arbeiten können.

## VERTRIEBSGIPFEL | tegernsee | 2022



### **15. Vertriebs-Entscheidertreff der Finanz- und Versicherungsbranche**

Termin: **14. / 15. Februar 2022**



[www.vertriebsgipfel-tegernsee.de](http://www.vertriebsgipfel-tegernsee.de)