



WirtschaftsHaus AG Direktinvestment in Pflegeimmobilien

Die WirtschaftsHaus-Gruppe ist Deutschlands Marktführer im Bereich Pflegeimmobilien. Verträge mit namhaften Betreibern, eine hohe Objektqualität und professionelle -betreuung sorgen bis dato für eine tadellose Arbeitshistorie. Vor dem positiven Marktumfeld wird ein Investment zu einem sinnvollen Basisbaustein für ein Anlageportefeuille.



Von **Philip Nerb**,
MFC, Analyst, Mitglied bei
Mensa in Deutschland e. V.

Die Anbieterin

Die WirtschaftsHaus AG (WH AG), Garbsen, hat sich im Laufe von 20 Jahre als Marktführer im Nischenmarkt Pflegeimmobilien etabliert. Dabei werden sämtliche Arbeitsschritte im eigenen Unternehmensverbund verantwortet. Die Bilanzen (letzte für das Jahr 2016) zeugen von einer gesunden Kapitalbasis, das Stammkapital beträgt €630 tsd. Der 3köpfige Vorstand ist mit Edwin Thiemann, Harald Senftleben und Sandro Pawils besetzt. Thiemann ist dem Unternehmen als Gründer der Vorgängerfirmen seit 1992 verbunden. Pawils und Senftleben (seit 2002 im Unternehmen) können eine jahrzehntelange Vertriebserfahrung vorweisen. Dank der langen und störungsfreien Unternehmenshistorie – zumindest ist in den einschlägigen Medien und über weitere Informationsquellen nichts Negatives zu hören – steht die Arbeitsqualität der Vorstandsebene außer Zweifel. WirtschaftsHaus hat bis dato, nach eigenen Angaben, über 8.200 Appartements in 80 Objekten mit einem Bruttoinvestitionsvolumen von über €1 Milliarde umgesetzt und verantwortet ein jährliches Mietvolumen von ca. €63 Mio. Die Kundenzahl beträgt über 4.600.

Laut WirtschaftsHaus sind die Vorstände selbst in Eigenobjekte investiert, das Volumen ist nicht bekannt. Aktuell beschäftigt die Gruppe, inklusive der Mitarbeiter an den 10 Pflegestandorten der

Betreibergesellschaft, 480 Angestellte. Am Hauptstandort in Garbsen bei Hannover arbeiten derzeit 70 Mitarbeiter in den Sparten Projektentwicklung, Bauüberwachung, Finanzierung, Objektverwaltung und (Wieder-)Verkauf. Mit der WH Care Holding GmbH verfügt die WH-Gruppe über eine eigene, oben bereits genannte Betreibergesellschaft, die Stand Ende 2017 1.100 Betten betreibt. Der Vertrieb der Appartements erfolgt durch über 3.800 angebundene Vertriebspartner.

Seit Mitte 2018 werden die fertigen Objekte von der Dekra abgenommen. Warum dies nach 25 Jahren erfolgreicher Historie notwendig sein soll, erschließt sich nicht

unbedingt. Immerhin ist es eine überzeugende Marketingmaßnahme.

Auf Fragen im Rahmen der Analyse reagierte der Anbieter umgehend.

Stärken | Seit Jahrzehnten im Zielmarkt als Marktführer etabliertes Unternehmen. Sämtliche Aspekte der Wertschöpfungskette werden im eigenen Haus verantwortet.

Die Angebote

Der Pflegeimmobilienbereich ist aktuell und in absehbarer Zukunft ein klarer Wachstumsmarkt. Bei einer alternden Gesellschaft, gleichzeitig steigender Lebenserwartung und einem Staat, der die Kaufkraft seiner Rentner laufend kürzt, stellt eine Pflegeimmobilie für den Lebensabend fast schon ein zwingendes Investment dar. Als Alternative blieben nur das Auswandern oder eine Großfamilie, die die eventuelle Pflege zu Hause betreiben kann. Beides ist für die Mehrheit nicht unbedingt eine gangbare Lösung. Eine Pflegeimmobilie sollte grundsätzlich eine altersgerechte Lage aufweisen: Jeder Investor, der sich die Bedürfnisse von Senioren aus der eigenen Familie vorstellt, kann dies grundsätzlich nachvollziehen. Senioren wollen aktiv leben können, am Rande des Lebens mit der Möglichkeit der Teilhabe, so sie es wünschen. Daher sollte ein Pflegeheim in der Nähe altersgerechter Bildungsstätten





liegen, die Anbindung an die Verkehrsinfrastruktur ist wichtig, ebenso die Nähe zu Spaziermöglichkeiten und seniorenge- rechtem Sport. Die Immobilie selbst muß den üblichen Vorgaben eines Pflegeheims genügen, das sämtliche Pflegeansprüche abdecken kann. Darüber hinaus sollte die Bauqualität erwiesenermaßen gut sein, ebenso die Nach-Kauf-Betreuung mittels Gebäudeverwaltung und Mietmanagement. Ein Partner mit einer jahrzehntealten problemfreien Historie sollte hier erste Wahl sein. Die WH-Gruppe errichtet deutschlandweit Objekte, jeweils auf Basis einer umfassenden Bedarfsanalyse. Seit Jahren bestehen offensichtlich enge Partnerschaften mit deutschlandweiten Betreibergesellschaften. Dank des starken Wachstums der WH-eigenen Betreibergesellschaft WH Care Holding GmbH sollen die Objekte der WH-Gruppe mittelfristig offensichtlich komplett selbst verwaltet werden.

Für einen Privatinvestor läuft der Erwerb einer Pflegeimmobilie über die WH-Gruppe nach üblichem Schema: Nach einer Finanzierungszusage und validem Kaufvertrag erfolgt der tatsächliche Eigentumsübergang erst nach der Bauabnahme durch die WH-Gruppe. Dieser Schritt ist auch ein wichtiger Gradmesser der Professionalität für den Anleger. Dank der 2017 gegründeten Projektentwicklungstochter und eigenen Architekten verfügt die WH-Gruppe über die Kompetenz im Haus, um Baumängel festzustellen und entsprechend die Abnahme zu verweigern. Sie handelt hier stellvertretend für den Investor, der aus einer mangelhaften Immobilie kaum langfristig Erträge erzielen kann. Die Vermietung erfolgt in aller Regel ebenfalls über die WH-Gruppe.

Stärken | Anbieterin verfügt über Eigenexpertise für sämtliche Arbeitsschritte für das Errichten und Führen der Pflegeimmobilien. Keine Mietausfälle in den letzten 15 Jahren.

Das Konzept

Der interessierte Anleger kann über den Marktführer für Pflegeimmobilien ständig aus einer Auswahl aktueller Projekte für ihn geeignete Appartements aussuchen. Sogar bei einer gewünschten Finanzierung ist die WH-Gruppe hilfreich. Dank der langen problemfreien Arbeitshistorie, fehlenden Mietausfällen seit mehr als 15 Jahren und einem ausgesprochenen Wachstumsmarkt bieten die Angebote der WH-Gruppe ein hohes Maß an Attraktivität. Sollte heute einer der etablierten Betreiber ausfallen, würde eine Tochter der WH-Gruppe als Betreiberin einspringen können. Ohnehin geht die Planung der WH dahin, selbst zu einem



der deutschlandweit großen Betreiber für Pflegeimmobilien zu werden. Der Anleger erhält bei der WH alles aus einer Hand. Seit 2018 erfolgt noch zusätzlich eine Bauabnahme durch die Dekra, quasi als externes Gütesiegel. Die WH-Gruppe wirbt mit einer Rendite für den Investor zwischen 4 bis 5 % p. a. Dies entspricht, angesichts der hohen Objektgüte und der problemlosen Mietsituation, einer sehr entspannten und überzeugenden Risikoprämie. Grundsätzlich sind die Appartements als Kapitalanlage konstruiert, eine Eigennutzung ist prinzipiell nicht vorgesehen. In Zusammenarbeit mit den Betreibern können sich die Käufer allerdings ein sogenanntes Vorbelegungsrecht einräumen lassen. Insgesamt ist das Konzept konservativ und durchdacht. Die Feuertaupe hat das Konzept ohnehin längst durchlaufen, die Entwicklung innerhalb der Gruppe bezeugt eine ständige Optimierung und weitere Professionalisierung.

Stärken | Erfahrener Marktführer mit einer jahrzehntelangen Expertise. Straff organisierter und etablierter Konzern mit einer überzeugenden Arbeitshistorie. Sehr überzeugendes Risiko-Profil. Rund-um-Versorgung der Investoren sorgt für ein sehr bequemes und einfaches Investment.

sorgung der Investoren sorgt für ein sehr bequemes und einfaches Investment.

Die Zielgruppe

Ein Direktinvestment in ein Pflegeappartement dürfte vor allem konservative Anleger ansprechen, die überzeugt sind vom Marktumfeld und der Anbietergüte. Der Anbieter entwickelt sich mehr und mehr zu einem großen Pflegeheimbetreiber, dank der starken Marktposition sinkt die Abhängigkeit von Fremdbetreibern. Bleibt die Arbeitsqualität der WH-Gruppe ähnlich qualitätsorientiert und konservativ wie bisher, stellt der Erwerb eines Pflegeappartements über die WH-Gruppe ein sinnvolles Basisinvestment dar.

Summa summarum

halte ich das Angebot „Direktinvestment in Pflegeimmobilien“ über die WirtschaftsHaus Immobilien AG, Garbsen, für sehr interessant. Erfahrener Marktführer mit überzeugender Arbeitshistorie. Ausgeprägte Eigenexpertise für alle Bereiche der Wertschöpfungskette. Meiner Meinung nach hat das Angebot eine Bewertung mit „sehr gut“ (1-) verdient. ■

Zahlen und Fakten

Investitionsfokus	Pflegeimmobilien der WirtschaftsHaus AG, Garbsen
Investitionsstruktur	Direktinvestment (Kauf/Finanzierung)
Steuerliche Struktur	Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung
Mindestkaufpreis	abhängig von Objekt und Größe ab ca. € 120.000
Objektvolumen	abhängig vom Objekt rund € 10 Mio.
Rendite	basierend auf Vergangenheitswerten rund 4 bis 5 % p. a.
Mietgarant	über die WH-Gruppe
Alleinstellungsmerkmale	Anbieterin ist deutschlandweit Marktführerin in der Entwicklung und dem Bau von Pflegeimmobilien. Ausgeprägte Eigenexpertise für sämtliche Arbeitsschritte in der Bauphase und Nachbetreuung. Keine Mietausfälle seit über 15 Jahren. Eigene Betreibergesellschaft. Pachtverträge laufen mindestens 20 Jahre.