

Immobilien-spezifische Dienstleistungen für **PFLEGE-EINRICHTUNGEN**



Standortgutachten



Betreiber-
vermittlung



Planung/
Architektur



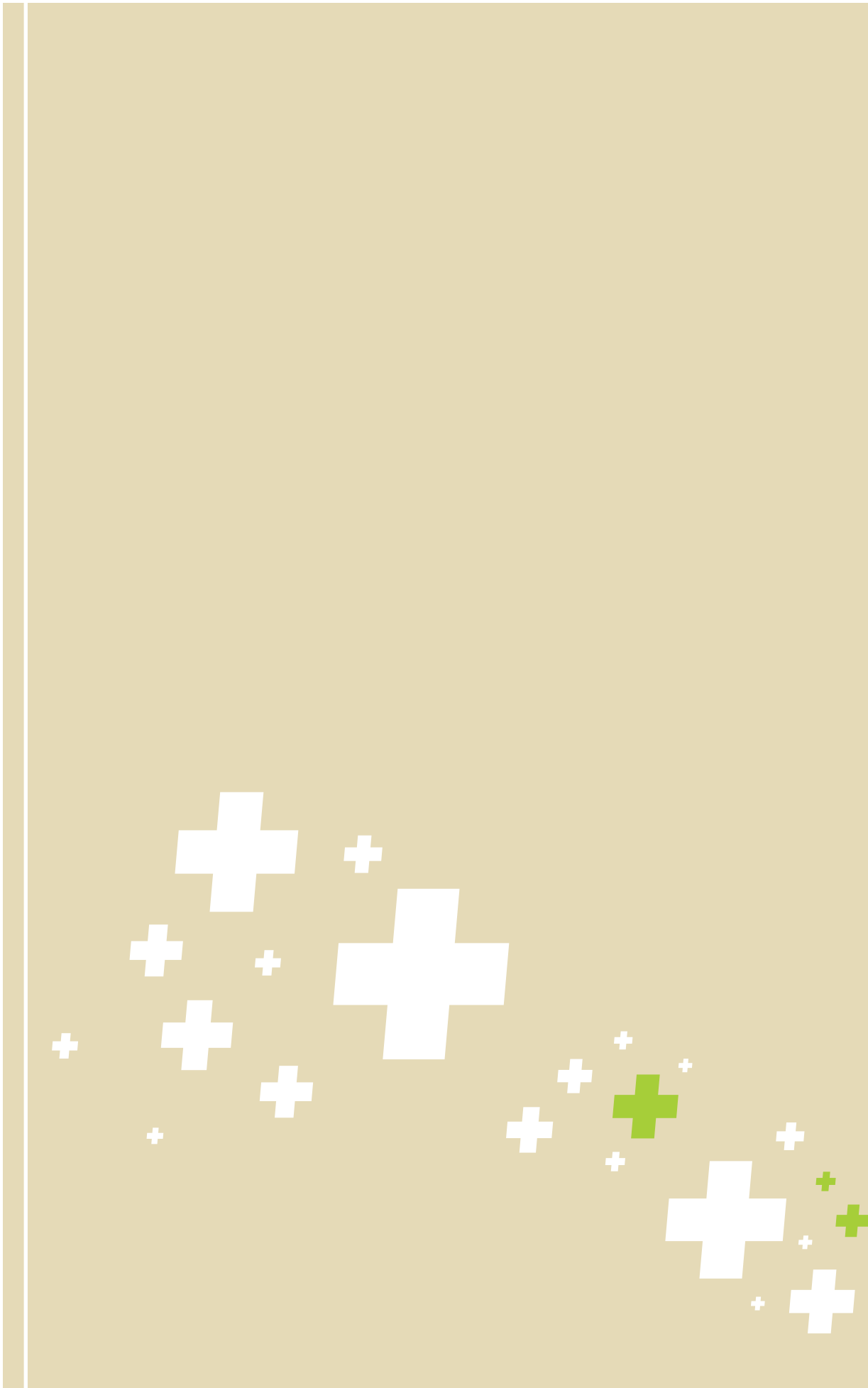
Verkauf



Finanzierung



Hesse + Partner



» Willkommen

Verehrte Geschäftsfreunde, sehr geehrte Interessenten,

haben Sie Interesse an Pflegeimmobilien? Möchten Sie investieren und suchen ein geeignetes Grundstück oder profunde Unterstützung beim Vertragsmanagement?

Wir kennen die Materie seit Jahren und sind als Finanzdienstleister auf den weiterhin wachsenden Markt der Senioren-/Pflegeimmobilien spezialisiert.

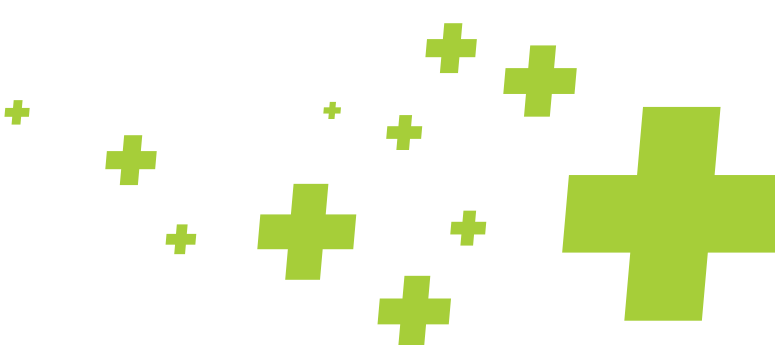
Unsere Rundumbetreuung bringt Ihre Vorhaben zum Erfolg: Wir beraten und vermitteln auf Basis langjähriger Erfahrung, wir analysieren, planen, organisieren und koordinieren – von der Umsetzung ausgewählter Teilbereiche und -aufgaben bis zum Gesamtprojekt.

Im Folgenden stellen wir Ihnen gern unsere Arbeit vor.



Friedrich Schuhmann

(geschäftsführender Gesellschafter - Unternehmensgruppe Hesse + Partner)



» Wohnen, betreuen, pflegen – Sozialimmobilien haben Zukunft.

Wir beobachten die demografische Entwicklung und verstehen die Märkte.

Die Alterung unserer Gesellschaft stellt uns vor enorme Herausforderungen. „Die Zahl der über 85-Jährigen, d. h. die Gruppe mit der höchsten Pflegewahrscheinlichkeit, wird bis zum Jahr 2050 um über 4 Mio. auf gut 5,5 Mio. Menschen ansteigen. Allein die Gruppe der über 90-Jährigen, mit einer Pflegequote von derzeit über 60 %, wird in dieser Zeit um 500.000 Personen zunehmen.“*

Marktanalysen belegen für die kommenden Jahrzehnte den Trend zu einem höheren und intensiveren Versorgungsbedarf. Um rund 6 % ist die Zahl der Pflegebedürftigen in nur zwei Jahren (Ende 2005 bis Ende 2007) auf 2,25 Mio. Menschen gestiegen. Eine aktuelle Studie der Deutschen Bank prognostiziert unter realistischen Annahmen eine weitere Zunahme bis 2050 auf über 4 Mio. Menschen*:

„Dabei wird sich der „Heimsog-Effekt“ verstärken, da das informelle Pflegepotential,

das die Zahl der häuslich versorgten Pflegefälle bestimmt, nach 2025 demographisch bedingt merklich abnimmt. Damit lässt sich der bisherige Grundsatz - häusliche vor stationärer Pflege - nicht mehr halten...“*

Fachleute haben wiederholt gewarnt und auf die mit dieser Entwicklung verbundenen Herausforderungen hingewiesen. Dennoch kam das Problem der Versorgung mit zeitgemäßen Pflegeeinrichtungen in der öffentlichen Diskussion lange Zeit viel zu kurz. Erst seit einigen Jahren können sich die Experten Gehör verschaffen. Ursache für den Wandel sind verbesserte Investitions- und Finanzierungsrahmenbedingungen, die seither auch private Investoren anziehen.

Die Wachstumschancen in diesem Marktsegment werden zunehmend erkannt. Der Vergleich mit anderen Anlagen zeigt: Bei Seniorenimmobilien können sowohl die langfristige Rentabilität als auch die Anlagesicherheit attraktiv gestaltet werden.

* Deutsche Bank Research, Demographie Spezial, Deutsche Pflegeversicherung vor massiven Herausforderungen. 30. März 2009, S. 1

Marktanalyse



» Prüfen, planen, positionieren – Eine Seniorenimmobilie entsteht.

4.5

Fachkompetenz, Erfahrung und analytische Fähigkeiten sind die Erfolgsgrundlagen.

Die Projektierung einer Seniorenimmobilie ist langfristig umso erfolgreicher, je solider und sorgfältiger die einzelnen Bausteine der Projektarbeit ausgeführt werden. Dazu zählen:

- + **den Standort analysieren (Seite 6)**
- + **ein tragfähiges Konzept entwickeln**
- + **eine für den Standort geeignete Betreibergesellschaft einbinden (Seite 7)**
- + **die Entwurfsplanung kompetent begleiten (Seite 8)**
- + **mit den Genehmigungsbehörden vor Ort im Dialog stehen**
- + **alle wirtschaftlichen Daten und Fakten nachhaltig berechnen und auswerten (Seite 9)**
- + **die Zwischen- und Endfinanzierung optimieren, vermitteln und bereit stellen (Seite 10)**
- + **Investoren finden und vermitteln (Seite 11)**

Grundlegende Fehler bei einer oder mehrerer dieser Aufgaben haben in der Vergangenheit bei manchen Betreiber- und Grundstücksgesellschaften zu Problemen bis hin zu spektakulären Insolvenzen geführt. Wir kennen die Fallstricke und umgehen sie konsequent.

Alle Arbeitsfelder besetzen wir mit einem eingespielten Team und bieten eine zentral gesteuerte Projektierung aus einem Guss:

So greifen die einzelnen Phasen nahtlos ineinander, und die Projektentwicklung schreitet reibungslos und zügig voran.



Hesse + Partner besetzen die relevanten Arbeitsfelder durch ein eingespieltes Team.



» Informationen sammeln und bewerten – Damit die Lage stimmt.

Wir finden den richtigen Standort.

Um langfristig erfolgreich zu sein, müssen sich Pflegeeinrichtungen sowie auch Anlagen für betreutes Wohnen wettbewerbsfähig am Markt positionieren. Dazu ist ein viel versprechender Standort ausfindig zu machen und gründlich zu prüfen.



Ab der ersten Phase der Projektentwicklung von zentraler Bedeutung:

Das Standortgutachten

Betreiber, Investoren und Banken entscheiden auf der Grundlage von Daten und Fakten, die im Standortgutachten erfasst sind. Daher kommt dieser ersten Phase der Projektentwicklung maßgebliche Bedeutung zu.

Wir untersuchen die aktuelle lokale Bevölkerungsstruktur sowie die Versorgung durch vorhandene Einrichtungen. Anhand dessen ermitteln und bewerten wir den voraussichtlichen Bedarf für das geplante Objekt. Dabei berücksichtigen wir auch die zukünftige Entwicklung aufgrund der sich ändernden Altersstruktur der Bevölkerung.

Bezüglich der im Einzugsbereich bereits bestehenden Angebote erfassen wir Standards und Preise und definieren so den vorhandenen Markt für den Betrieb am geplanten Standort. In unsere Untersuchung beziehen wir auch die benachbarten Regionen mit

ihren Pflegeeinrichtungen bzw. Wohnanlagen ein. So erfassen wir zusätzlich die relevanten Bewegungen von Zuzug und Abwanderung.

Wir bewerten die sozialen Daten der Anwohner und beschreiben die vorhandene Infrastruktur sowie die nachbarschaftliche Bebauung. So kann der Betreiber sein Angebot zielgruppengerecht konzipieren und mögliche Interessenten effektiv ansprechen.

Darüber hinaus gehen wir auch auf gesellschaftliche Entwicklungstendenzen ein, die für die stationäre und ambulante Pflege wichtig sind. Neben demografischen Szenarien diskutieren wir beispielsweise mögliche gesellschaftliche, kulturelle und gesundheitspolitische Veränderungsprozesse.

Nicht zuletzt untersuchen und bewerten wir natürlich das Grundstück selbst, etwa hinsichtlich Mikrolage und Bebaubarkeit.



Geeignete Betreibergesellschaften sichern wirtschaftlichen Erfolg.

Der Erfolg einer Investition in eine Pflegeimmobilie steht und fällt mit der Qualität des Betreibers: einer kompetenten Leitung, einem stichhaltigen Controlling und einem bewohnerorientierten Management. Ist all das gegeben, werden sich die Bewohner des Hauses wohlfühlen. Ein entsprechend positives Bild in der Öffentlichkeit sorgt für eine dauerhaft gute Belegung.

Bei der Betreiberwahl prüfen wir daher zunächst die Qualität und die Fachkenntnisse der jeweiligen Gesellschaft anhand bestehender Einrichtungen, die diese betreut.

Im Interesse der Investoren, aber auch der Kreditgeber, welche die Immobilie mehr oder weniger stark fremdfinanzieren sollen, achten wir auf eine gute Bonität der Pächterfirma. Besonderes Augenmerk gilt darüber hinaus der Wirtschaftlichkeitsberechnung, die der Betreiber regelmäßig für die ersten Jahre in detaillierter Form vorlegen können sollte. Schätzen wir die darin enthaltene Personal-, Kosten-, Ertrags- und Liquiditätsplanung als realistisch und wettbewerbsfähig ein, steht einer Zusammenarbeit unter

ökonomischen Gesichtspunkten nichts im Weg.

Zudem beschäftigen wir uns damit, wie regional bezogen ein möglicher Pächter agiert: Ein mittelständisches Unternehmen – vor Ort ausgezeichnet vernetzt und organisiert – kann mitunter geeigneter sein als ein bundesweit tätiger Konzern.

Besonders wichtig ist uns, dass von der Konzeption bis zu den Pachtvertragsverhandlungen unterschiedliche Interessenspositionen ausgewogen betrachtet werden. So stellen wir einerseits sicher, dass die Pachtkosten und die vom Betreiber zu stellenden Sicherheitsleistungen das marktübliche Maß nicht übersteigen. Gleichzeitig sorgen wir dafür, dass die Investorenseite mit einer attraktiven und verlässlichen Rentabilität rechnen kann.

Mit unserer langjährigen Erfahrung und kompetenten Verhandlungsführung stehen wir dafür, die Schnittstellen zwischen Projektentwicklern, Bauherren, Bauträgern, Financiers und Investoren über alle Phasen der Projektentstehung bis hin zum Betrieb transparent zu definieren und diese in ein tragfähiges Konzept einzubinden – im Interesse aller Parteien.



Spatenstich
Seniorenresidenz
Ellerau.

Bestochen hat
Betreiber T. Gehle
(links) auch durch sein
innovatives, effizientes
Pflegekonzept sowie
die regionale
Fokussierung seiner
Unternehmensgruppe.

» Entwerfen, planen, kalkulieren – Damit der Bau wirtschaftlich ist.

Wir sorgen für ansprechende und preiswerte Architektur.

Eine Pflegeeinrichtung arbeitet umso wirtschaftlicher, je effizienter die betrieblichen Abläufe funktionieren. Eine Grundlage des Erfolgs ist in dieser Hinsicht ein attraktives und flexibles Raumprogramm.

Jeder Betreiber hat seine eigene Philosophie, und jede Philosophie verlangt nach einem anderen Planungsansatz. In den Phasen der Konzepterstellung und der Entwurfsplanung ist uns eine enge Zusammenarbeit zwischen Betreiber und Architekt wichtig. Hier moderieren wir und bringen unsere Erfahrung ein.

In der Architektur und schon bei der Auswahl der Architekten achten wir auf die gesunde Mischung aus künstlerischem Anspruch, Sinn für wohnliche Bauart und Kostenbewusstsein. Wir sprechen mit Architekten und Betreibern über aus Investorensicht eventuell überzogene Vorstellungen und wirken darauf hin, diese auf ein kostenverträgliches Maß zu reduzieren, ohne die entscheidenden konzeptionellen Grundlagen zu entziehen.

Ein bedeutender Kostenfaktor sind die Nebenkosten. Technische Aspekte, wie etwa eine energieoptimierte Haustechnik, senken deutlich die Belastung. Wir binden daher frühzeitig entsprechende Fachfirmen in die Planung ein.

Für die Architektur spielt wieder auch das Standortgutachten eine tragende Rolle, etwa hinsichtlich seiner Aussagen über die Zielgruppen und über besondere örtliche Gegebenheiten. Damit die Planer zukunftsorientiert arbeiten können, berücksichtigen wir zudem, wie sich typische Krankheitsbilder der älteren Generation entwickeln, zum Beispiel die Zunahme von Altersdemenz.

Wir haben viele Einrichtungen geplant und mit Leben erfüllt. Dank unserer hieraus gewachsenen, langjährigen Erfahrung können wir in jeder Beziehung eine sachverständige, kompetente Begleitung versprechen.



Seniorenresidenz
Sonnenbogen
Bremen-Horn

(in Betrieb seit
Sommer 2009)



Wir bringen Zusammenhänge auf den Punkt.

Schon zu Projektbeginn wird über das Finanzierungsvolumen und die zentralen Kostenstrukturen entschieden. Unsere Aufgabe und Verantwortung hierbei ist, alle wirtschaftlichen Daten und Fakten zu einer soliden und transparenten Planung zusammenzufügen.



Pflegeeinrichtung
in Berlin



Die einzelnen Entwicklungsschritte und die jeweils resultierenden Ergebnisse und Zahlen bilden die Entscheidungsgrundlage für interessierte Investoren und Banken. Wir stellen die Projektzahlen umfassend dar und fassen sie in klare, fachlich fundierte Aussagen – und bringen so Ihr Vorhaben zum Erfolg.

Grundsätzlich ist es vorteilhaft, wenn für die Richtigkeit und Plausibilität der Rahmen-daten im Zuge der Projektumsetzung Personen Verantwortung übernehmen, die auch die Voranalysen ausgeführt oder begleitet haben. Um Sie bestmöglich zu beraten und abzusichern, ist es daher wichtig, dass unser Team in alle wesentlichen Entwicklungsphasen unmittelbar eingebunden ist.



» Gestalten, verhandeln, vermitteln – Damit die Finanzierung steht.

Wir sorgen für den richtigen Kredit.

Das Segment Gesundheits-/Sozialimmobilienfinanzierung bleibt aufgrund des zusätzlichen Kapazitätsbedarfs (demografische Perspektive) gebotener Restrukturierungen der in die Jahre gekommenen Einrichtungen für Investoren und Kreditwirtschaft ein attraktives und solide gestaltbares Geschäftsfeld.

Dabei beherrschen Unwägbarkeiten und Verunsicherung noch immer die Finanzmärkte. Die Kapitalpolster der Institute sind zusammengeschmolzen, die Finanzmarktbeben haben allgemein tiefe Spuren hinterlassen.

Die Nachfrage nach Projektfinanzierungen trifft heute auf ein eingeschränktes, heterogenes Angebot. Bis auf Weiteres unterliegt die Finanzierungsbereitschaft einer härteren Selektion. Höhere Eigenkapitalanforderungen an Investoren und strenge Blicke auf die Risikoprofile der Projekte sind die Folge. Geringere Fremdfinanzierungshebel und teils weiterhin krisenbedingte „Liquiditätszuschläge“ sowie erhöhte Bankmargen fordern kreative Konzepte, um weiter attraktive Renditen zu gewährleisten.

Zunehmende Auslandsnachfrage und das verstärkte Engagement institutioneller Investoren im Sozialimmobiliengeschäft haben die Finanzierungskultur begrenzter Haftungsverhältnisse (Non-Recourse) zu einem Kreditstandard werden lassen. Dies gilt bis heute, wenngleich bei verringerten Beleihungsausläufen. Staatliche Förderungen (zinsvergünstigte KfW-Programme) bieten privaten und gemeinnützigen Investoren attraktive Finanzierungsbausteine.

Diese sowie sich aus der Zinsstrukturkurve ergebenden Gestaltungsmöglichkeiten sind wesentliche Inhalte unserer Beratungs- und Vermittlungstätigkeit. Darüber hinaus optimieren wir mit unseren Kunden analytisch ihre Finanzierungsstruktur und Risikoposition, ggf. unter Einsatz derivativer Produkte.

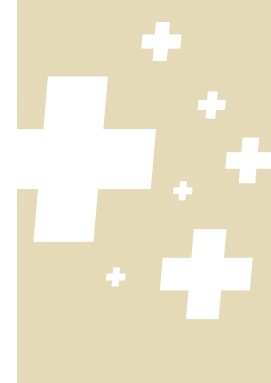
Wir kennen alle relevanten Kapitalgeber mit ihren Vertriebs- und Entscheidungsstrukturen und sind diesen geschätzte Geschäftspartner. Verpflichtet sind wir allein unseren Kunden. Für Sie erarbeiten wir Lösungen mit dem Anspruch an „Best Advice“-Dienstleistung. Unser Ziel ist stets, eine vertrauensvolle, dauerhafte Geschäftsverbindung zu begründen – durch kontinuierliche Beratung. In der hier nur angedeuteten Bandbreite bieten wir – unabhängig – allen Pflegeimmobilien-Investoren die Kredit-Expertise, die Banken nur Großkunden vorbehalten.



Im Bereich der Finanzierung sozialer Einrichtungen sowie von Betreiberimmobilien für private und institutionelle Investoren im In- und Ausland haben wir in den letzten Jahren ein Volumen von über 175 Mio. EUR begleitet. Beraten wurden u. a. Vermögensverwaltungs- und Fondsgesellschaften, gemeinnützige und kirchliche Träger sowie vermögende Privatkunden. Im Rahmen exklusiver Kooperationsvereinbarungen greifen führende Privatbanken, die kein Kreditgeschäft betreiben, auf unsere Kompetenzen zurück, um ihrer anspruchsvollen Klientel optimale Beratung angedeihen zu lassen.

Pflegeobjekte rentabel zu finanzieren, ist anspruchsvoller geworden

Haftungsbegrenzungs- und Förderoptionen im Auge behalten



Wir interessieren und gewinnen Investoren.

Seniorenimmobilien sind so genannte „Managementimmobilien“. Wesentlich vom Betreibererfolg abhängig wird Ihnen häufig ein höheres Risikoprofil zugeordnet als zum Beispiel Wohnanlagen. Bei vielen Investoren stehen sie daher von vornherein gar nicht auf der „Einkaufsliste“.

Dabei stellt eine gute Pflegeimmobilie ein lohnendes Investitionsfeld dar. Einnahmen lassen sich infolge demografischer und sozialer Entwicklungen (vgl. Seite 3) recht genau kalkulieren, ebenso der betriebliche Aufwand. Sind die Wirtschaftlichkeitsrechnungen des Betreibers schlüssig und mit ausreichend Reserven kalkuliert und stimmen auch die sonstigen Voraussetzungen des Pächters, spricht vieles für eine Anlage in Pflegeobjekte:

- + Der Mietvertrag läuft in der Regel über mindestens 20 Jahre.
- + Die Miete wird auskömmlich angepasst.
- + Die Wartung der Immobilie übernimmt weitestgehend der Pächter.
- + Mit einer Mietrendite zwischen 7 und 8 Prozent ist der Ertrag gut.
- + Die Immobilie ist verwaltungsarm.

Eine gelungene Projektentwicklung gibt der Berücksichtigung von Investoreninteressen größte Priorität. Man kann beispielsweise nicht bei jedermann Interesse für jede Lage wecken. Fällt das Standortgutachten (vgl. Seite 5) jedoch positiv aus, ist ein gutes Stück Wegs zum Verkaufserfolg beschritten. Wenn auch Preis und Beschaffenheit des Grundstücks passen, ein erfolgreicher Betreiber als Pächter zur Verfügung steht, dessen Vorstellungen schließlich mit denen des künftigen Immobilieneigentümers harmonieren, wenn die Errichtung einer ansprechend-effizienten Architektur so umsetzbar ist, dass bei realistischen Pflegesätzen ausreichende Pachteinahmen zu erwarten sind und die Anforderungen an eine Bau- und ggf.

Investorenfinanzierung berücksichtigt wurden, ... dann dürfte doch einer erfolgreichen Vermarktung *eigentlich* nicht mehr viel im Weg stehen.

Die Aufgabe, die vorgenannten Voraussetzungen so zu schaffen, dass ein Projekt dem Akquisitionprofil und dem Geschmack der zumeist institutionellen Investoren entspricht, ist nicht durch Versuch und Irrtum lösbar. Wir ermuntern Sie daher, uns mit einzubeziehen.

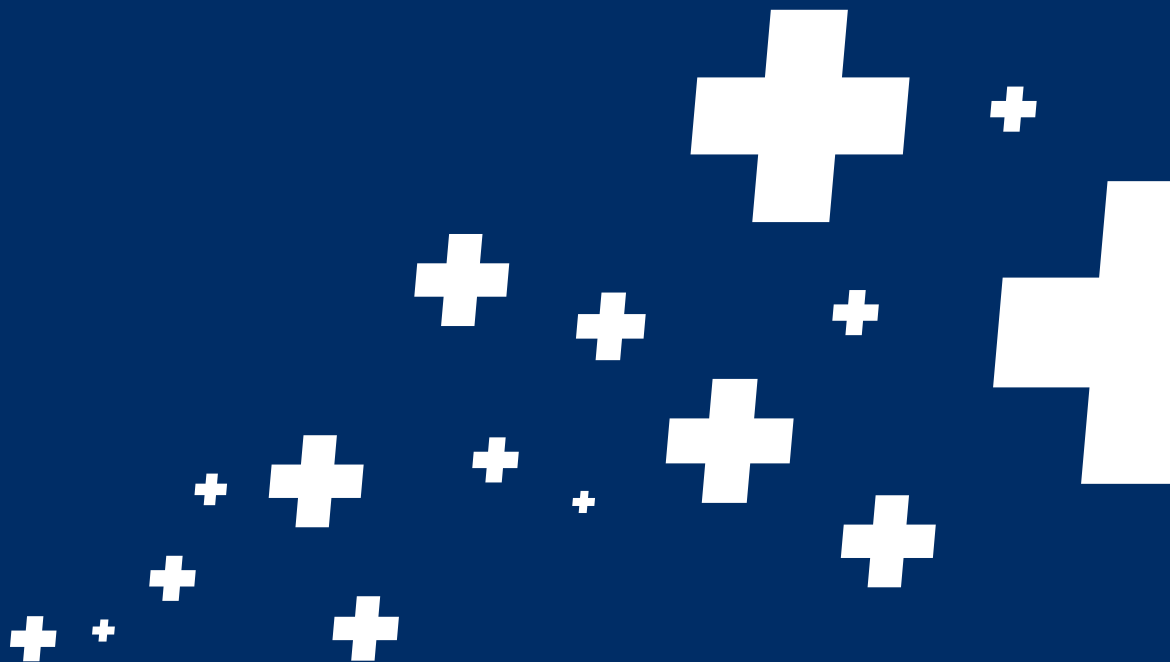
Wussten Sie schon(?): Wissenschaftler der TU München fanden heraus, dass die allermeisten Entscheider (über 85 %) bei professionellen Immobilieninvestitionen bewusst unter anderem ihrem Bauchgefühl folgen. Über die Sicherstellung des „Matching“ hinaus – Ihr Immobilienprojekt passt schon ab der Planphase zur Marktnachfrage – erarbeiten wir daher eine professionelle Präsentation, welche eine positive Entscheidung bestmöglich befördert.

Eine „mundgerechte“ Präsentation hinterlässt auch ein wohliges Bauchgefühl



Selbstverständlich beraten und begleiten wir Sie bei der Kaufpreisfindung, Vertragsgestaltung und vielen weiteren Aspekten Ihrer geplanten Transaktion und moderieren bei Bedarf die entsprechenden Verhandlungen.

Die Vermittlung gewerblicher Immobilien ist seit langer Zeit ein Kerngeschäftsfeld unserer Unternehmensgruppe. Hierbei macht der Vertrieb von Seniorenimmobilien heute einen erheblichen Anteil aus. Zu sehr vielen potenziellen Investoren pflegen wir persönliche Kontakte. Wir veranschaulichen, welche Vorteile diese Investmentart bietet, und stellen zunehmendes Interesse fest: Argumentativ überzeugen – das ist unser Auftrag.



Hesse + Partner Senioren-
immobilien GmbH + Co. KG
Osterdeich 121
28205 Bremen
Fon +49 (0) 421. 499 82-0
Fax +49 (0) 421. 499 82-40
www.hesse.de
info@hesse.de

Amtsgericht Bremen HRA 24452
USt.-IdNr.: DE 25 01 53 208

Persönlich haftender Gesellschafter:
Hesse + Partner GmbH + Co. Vermittlungsgesellschaft
für ausgewählte Kapitalanlagen mbH
Amtsgericht Bremen HRB 9449
Geschäftsführer: Friedrich Schuhmann, Martin Retsch, Jens Hesse



Hesse + Partner