

Demografie als Assetklasse

In zehn Jahren hat sich INP mit Sozialimmobilien als einer der Marktführer einen Namen gemacht. Und das Unternehmen meisterte die Umstellung auf die KAGB-Welt hervorragend. Mit INP-Vorstand Matthias Bruns sprach Dr. Leo Fischer.



MATTHIAS BRUNS, Vorstand INP

FONDS exklusiv: *INP hat sich auf geschlossene Fonds mit Sozialimmobilien, speziell stationäre Pflegeeinrichtungen, fokussiert. Sie haben in den vergangenen zehn Jahren 21 Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von über 100 Mio. EUR aufgelegt. Die Spezialisierung auf Pflegeimmobilien hat sich für Sie also gelohnt?*

MATTHIAS BRUNS: Mit Rückblick auf die Entwicklung der INP in den vergangenen zehn Jahren können wir in der Tat sagen, dass wir uns als Anbieter von Immobilienfonds und als Assetmanager im Bereich der Sozialimmobilien sehr erfolgreich am Markt etabliert haben. Unsere Produkte bieten sowohl privaten als auch institutionellen Anlegern die Möglichkeit, von den grundsätzlichen Vorzügen einer soliden Sachwertanlage zu partizipieren, gepaart mit den demografischen Entwicklungen in unserer Gesellschaft, die bei allen unseren Investments eine zentrale Rolle spielen.

Von daher wird die INP auch in den nächsten Jahren weiterhin auf die Assetklasse Sozialimmobilien setzen.

Die Bundesbürger werden immer älter und damit steigt auch die Pflegebedürftigkeit. Einige Emissionshäuser sind dem vermeintlichen Trend zu Pflegeimmobilien gefolgt, aber haben den Markt wieder verlassen. Was macht den Erfolg von INP aus?

M.B.: Investitionen in Pflegeimmobilien folgen keinem kurzfristigen Trend, sondern sind notwendige Investments, um den langfristigen demografischen Veränderungen zu begegnen. Wir haben unsere Unternehmensstrukturen daher von Beginn an auf ein Engagement in diesen Wachstumsmarkt ausgerichtet und unseren Kurs seit Gründung der INP im Jahr 2005 konsequent beibehalten.

Den Grundstein für die positive Unternehmensentwicklung bilden vor

allem unsere langjährige Kompetenz im Bereich der Sozial-, speziell der Pflegeimmobilien, ein aktives Objektmanagement sowie das umfassende Netzwerk mit engen Kontakten zu Projektentwicklern, Betreibern und Banken.

INP war einer der ersten Anbieter, die einen Fonds nach den Regularien des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) aufgelegt haben und erfolgreich platzieren konnten. Welche Platzierungspläne hat INP für 2015?

M.B.: Bereits im April 2014 stand unser erster Pflegeimmobilienfonds nach dem neuen KAGB-Standard zur Zeichnung, der Folgefonds wurde nach Vertriebsstart im November 2014 vollständig Anfang dieses Jahres platziert.

Mit dem „22. INP Portfolio Deutsche Sozialimmobilien“ wird das dritte Beteiligungsangebot der INP-Gruppe,

das gemäß den KAGB-Vorgaben konzipiert ist, in Kürze zur Verfügung stehen. Der Fonds wird – wie der 21. INP Fonds – erneut als risikogemischter Publikums-AIF in mehrere Sozialimmobilien an verschiedenen bundesweiten Standorten investieren. Für Ende des Jahres ist ein weiterer Publikums-AIF vorgesehen. Insgesamt planen wir für 2015 mit einem Eigenkapitalvolumen von 25 bis 30 Millionen Euro im Bereich der Publikumsfonds.

Welche Konzepte verfolgen Sie bei den Fonds für private Anleger?

M.B.: Unsere Fondskonzepte richten sich sowohl an private als auch an institutionelle Investoren, die langfristig stabile Cashflows in einem zukunftsorientierten Wachstumsmarkt generieren möchten. Soziales Engagement und eine attraktive wirtschaftliche Entwicklung des Kapitals innerhalb einer Fondsbeteiligung sind das, was unsere Anleger besonders schätzen.

Ein Höchstmaß an Sicherheit für den Anleger hat bei allen unseren Investments oberste Priorität. Vor jeder Investitionsentscheidung prüfen wir daher zunächst im Rahmen einer umfassenden Standort- und Wettbewerbsanalyse die Sinnhaftigkeit der einzelnen Immobilie am jeweiligen Standort. Grundsätzlich liegt die Zukunft in zeitgemäßen und vor allem bedarfsgerechten Einrichtungen, weshalb INP ausschließlich in moderne Neubau- oder Bestandsimmobilien investiert.

Manche Emissionshäuser von geschlossenen Immobilienfonds klagen über den Mangel an attraktiven Anlageobjekten für Publikums-AIF. Wie sieht es bei Ihnen aus?

M.B.: Die Möglichkeiten und Spielräume der Initiatoren hinsichtlich Produktauswahl und Produktgestaltung sind in der Tat enger geworden, weshalb das Fondsangebot gerade nach Einführung des KAGB deutlich

geschrumpft ist. In diesem Jahr dürfte die Anzahl an neuen Anlagemöglichkeiten und die Platzierungszahlen unserer Branche insgesamt jedoch wieder deutlich nach oben gehen.

Pflegeimmobilien bilden innerhalb des Immobilienmarktes nach wie vor eine Nische, wenngleich auch mit zunehmender Bedeutung, was die gestiegenen Transaktionsvolumina der letzten Jahre zeigen. Gerade in den vergangenen rund drei bis vier Jahren ist ein vermehrter Wettbewerb spürbar.

„Die Pflegeimmobilien bilden innerhalb des Immobilienmarktes nach wie vor eine Nische, wenngleich auch mit zunehmender Bedeutung, was die gestiegenen Transaktionsvolumina der letzten Jahre zeigen.“

Durch unsere langjährigen geschäftlichen Kontakte zu den Akteuren am Markt verfügen wir auch bei den veränderten Marktbedingungen über einen sehr guten Zugang zu lukrativen Investitionsobjekten.

2013 hat INP erstmals zwei Privatinvestments mit Kindertagesstätten aufgelegt. Der in Planung befindliche neue Fonds INP 22 wird neben Pflegeimmobilien auch in eine Kindertagesstätte investieren. Demografie als Assetklasse lautet das Motto. Aber sind Kitas nicht ein gänzlich anderer Markt als Pflegeimmobilien?

M.B.: Keineswegs. Grundsätzlich richten sich stationäre Pflegeeinrichtungen und Kindertagesstätten zwar an völlig unterschiedliche

Altersgruppen: auf der einen Seite die älteren Generationen der Pflegebedürftigen, auf der anderen Seite Kleinkinder und Kinder. Beide Assetarten spiegeln jedoch die demografischen Veränderungen in unserer Gesellschaft wider, die auch weiterhin für enormen Investitionsbedarf in beide Einrichtungsformen sorgen werden.

In Deutschland gibt es kaum noch Haushalte, in denen drei und mehr Generationen unter einem Dach zusammenleben. Im Jahr 2013 wohnten lediglich in 0,5 Prozent der Haushalte Eltern mit Kindern und deren Großeltern sowie in seltenen Fällen deren Urgroßeltern zusammen. Für die Pflege älterer Menschen bedeutet dies, dass der Anteil der häuslichen Pflege durch Familienangehörige immer mehr ab- und der Anteil der stationären Pflege überproportional zunimmt. Gleichzeitig wächst der Bedarf an Kitas, da Eltern und Großeltern bei der Betreuung der Kinder den Eltern kaum noch zur Verfügung stehen.

Für die INP war die Entscheidung, sich neben der Seniorenpflege auch in der Kindertagesbetreuung zu engagieren, von daher eine logische Erweiterung des bestehenden Portfolios.

Welche Rolle spielt für die Vermittler und Anleger die hohe Mietsicherheit bei Pflegeimmobilien?

M.B.: Die langfristigen Mietverträge mit den Betreibern sind ein zentraler Baustein für den Erfolg von Investments in Pflegeimmobilien. Die Verträge werden in der Regel mit Laufzeiten von 20 bis 25 Jahren zuzüglich Verlängerungsoptionen geschlossen, was eine hohe Einnahmensicherheit für die Fondsgesellschaft bedeutet. Zudem sind die Mieten meist an die Entwicklung des Verbraucherpreisindex gekoppelt, sodass auch Inflationentwicklungen in gewissem Umfang abgedeckt werden.