

„Voraussetzung für ein finanzierungs- und vertriebstaugliches Immobilieninvestment ist, dass die Ärzte zu dieser Managementimmobilie stehen.“



Hase und IGeL

DER STREITBARE PROFESSOR ■ Medizinische Versorgungszentren und Arzt Häuser sind schwierige Immobilien. Auf die richtige Mischung der Nutzungen kommt es an.

So hatte sich Dr. Angina Pectoris das Ende ihres Arbeitslebens nicht vorgestellt. Sie geht jetzt auf die 60 zu. In spätestens fünf Jahren will sie sich zur Ruhe setzen. Als sie sich Mitte der 1990-er Jahre mit ihrem Auskommen im Ruhestand auseinander setzte, hatte ihr Rentenberater aus dem Verkauf ihrer Arztpraxis noch mehrere hundert tausend DM Verkaufserlös angesetzt.

Angina Pectoris hat sich mit dem aktuellen Markt für Arztpraxen auseinandergesetzt. Die Beobachtung des Marktes lässt ihr das Blut in den Adern gefrieren. So wurde in Düsseldorf eine gut gehende Praxis, die allerdings das Flair der 1960er Jahre aufweist, vor einigen Jahren noch mit 200.000 Euro angeboten, nun für 4.000 Euro verkauft.

So wie Angina Pectoris geht es vielen Ärzten. Statt lukrativer Offerten für ihre Praxen bekommen sie jede Woche mindestens drei Angebote, sich in medizinischen Versorgungszentren (MVZ), Quasi-Nachfolger der ehemaligen DDR Polykliniken, einmieten zu können.

Für drei von zehn Ärzten ist das eine Chance zu retten, was zu retten ist. Die anderen stehen meist recht ratlos vor ihrem Dilemma. Wer seinen Praxiswert erhalten will, der muss die Flucht nach vorn antreten und den Muff unter den weißen Kitteln auskehren. Da warten Potenziale für die Immobilienwirtschaft aus der überfälligen Neustrukturierung des Gesundheitswesens, um Profit daraus zu schlagen. Es geht um die Entwicklung neuartiger Gesundheitsim-

mobilien. Ehemalige Praxen, Krankenhäuser und andere überalterte Gesundheitsimmobilien müssen neuen Nutzungen zugeführt werden.

Bei den medizinischen Versorgungszentren geht es um mehr als das einfache Auf- und Nebeneinanderstapeln von Arztpraxen.

Integrierte Versorgungssysteme in der ambulanten Versorgung sollen Synergien heben und damit Kostenvorteile. Wenn der Projektentwickler den Ehrgeiz hat, die Erbringung von ärztlichen Leistungen noch besser zu durchdringen und neue Wirtschaftlichkeit in komplexe zum Teil neu zu definierende medizinische Strukturen zu bringen – also mehr Arzt zu sein als der Arzt selbst – dann wird er sich verheben.

Der Moderationsprozess, um Ärzte nicht zu überreden, sondern davon zu überzeugen, die integrale Versorgung der Patienten zu leben, ist angesichts des Selbstbewusstseins der Halbgötter in Weiß eine so große Herausforderung, dass es neben dem immobilienwirtschaftlichen Know-how auch noch eines Studiums mit Berufserfahrung in der Psychotherapie bedarf.

Verhandeln Ärzte und Immobilienwirte über ein Objekt, dann könnte man den Eindruck gewinnen, die einen sprechen chinesisch, die anderen indisch.

Die Ärzteschaft wird zwischen Angst und Gier aufgerieben: Lange mussten Ärzte nicht auf den Hunderter schauen, aber Praxisinsolvenzen künden von einer neuen Zeit. Solche Alarmsignale schrecken Vermieter, Investoren und Finanzierer auf.

Durch die Immobilienbrille gesehen, handelt es sich bei medizinischen Versorgungszentren um eine Zentraleinheit mit Operationsräumen, deren Drittverwendung nicht gegeben ist, und Gemeinschaftseinrichtungen, von denen dann die Einzelpraxen abgehen.

Die Attraktivität medizinischer Versorgungszentren liegt in der Agglomeration mehrerer Praxen. Sie ermöglichen es, Patienten professionell wie auf dem Fließband von jedem Arzt individuell von Kopf bis Fuß durchgecheckt zu werden. Das ist das Pflichtprogramm. Die Kür besteht dann in der Ansiedlung weiterer medizinischer Angebote, von der Apotheke über das Sanitätshaus zur Gesundheitsberatung.

Nicht hinter der GmbH verstecken

Auch innerhalb der Arztpraxen wird sich vieles verändern müssen. Der Patient als Bittsteller ist out. Der Patient der Zukunft erwartet „erlebnisorientierte“ Dienstleistungen. Er will in authentischem Ambiente umfassend informiert werden. Je nach Portemonnaie ist er bereit, auch in die eigene Tasche zu greifen und individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL) selbst zu zahlen. Manche Ärzte bestreiten mit IGeL mehr als 30 Prozent ihres Umsatzes.

Umsiedlungswilligen Ärzten muss der Vorteil der neuen, teureren Fläche dargestellt werden. Funktional zugeschnittene Flächen sind aufwändig in der Erstellung. Zu den üblichen Kosten lässt der Gesetzgeber den Bau von Gesundheitsimmobilien durch den verwehrten Vorsteuerabzug noch mit Betonklötzen am Bein an den Start gehen.

Voraussetzung für ein finanzierungs- und vertriebsstaugliches Immobilieninvestment ist, dass die Ärzte zu dieser Managementimmobilie stehen und sich nicht hinter einer eigens gegründeten GmbH als Mieter und Betreiberin verstecken.

Am Ende kommt es zum Rennen: Sieger werden auf Seiten der Ärzte wie auf Seiten der Immobilienwirte diejenigen sein, die beides vereinen, Schnelligkeit und Pfliffigkeit. Hasen und IGeL. **II**

Professor Dr. Jürgen Erbach lehrt Immobilienprojektentwicklung an der HAWK in Holzminden. Gegenrede ist nicht nur erwünscht, sondern geradezu herausgefordert. www.der-streitbare-professor.de

plötzimmobilienführer. perfekt bewertet.



Plötz Büroführer Berlin mit Potsdam 2010/2011

Im Büroführer sind Bürogebäude, Neubauten, im Bau befindliche Objekte und geplante Bauprojekte dargestellt und beschrieben, i.d.R. mit Foto bzw. Abbildung. Die Objekte sind nach Standorten bzw. Stadtteilen gegliedert. Jede Objektdarstellung liefert Informationen zu Ausstattungsmerkmalen wie Klimaanlage, variabler Raumaufteilung, behindertengerechter Ausstattung, individuell anmietbaren Konferenzräumen etc., außerdem jeweils Daten zur Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr und zu am Objekt verfügbaren Parkplätzen. Jedes Objekt erscheint mit Kontaktdaten, so dass der Leser weitere Infos per Telefon/Fax oder über das Internet erhalten kann. Listen und Übersichten am Ende des Buches erhöhen die Übersichtlichkeit und erleichtern den Vergleich.

Informationen und Beratung zur Vermarktung und Media-Unterlagen zur Plötz-Reihe erhalten Sie von:

Frau Manuela Boeger - Herausgeberin Plötz Immobilienführer
Tel.: 030.7723650 - Fax: 030.77059840 - E-Mail: Pressebuero.Boeger@t-online.de
Auf Anfrage senden wir Ihnen gern unsere Media-Unterlagen zu.

Plötz Büroführer Berlin mit Potsdam 2010/2011
Format 11,5 x 24 cm. 256 Seiten. ISBN 978-3-89984-247-0. Preis € 39,-.

Bestellhotline: Tel +49 (0) 221-5407-169 - Fax +49 (0) 221-5407-130
service@immobilienmanager.de - www.immobilienmanager.de

plötz **immobilienführer**