

Ambulante Versorgung im Trend

Gesundheitsimmobilien. Der Bedarf an Immobilien für die ambulante Gesundheitsversorgung ist hoch. Und er wird weiter zunehmen, da Politik und Kassen über die Verlagerung weg von der stationären Behandlung Geld sparen wollen. Für Investoren sind OP- und Ärztezentren aber noch eine Nische. Lange Mietverträge und zahlungskräftige Nutzer sind aber gute Argumente für Anleger und Eigentümer.

Peter Graf von Thun und Hohenstein-Blaul blickt zufrieden auf die vergangenen fünf Jahre zurück. In dieser Zeit sei es gelungen, ein klassisches Bürohaus in ein ambulantes Gesundheitszentrum umzuwandeln. In dem Objekt Am Sonnengarten in der Hauptstraße 161 in Mannheim-Feudenheim bieten heute Urologen, Orthopäden und Physiotherapeuten ihre heilenden Dienste an.

Die rund 3.600 qm Nutzfläche des Anwesens mit der halbrunden Fassade sei voll vermietet, erzählt von Thun. Durch die Umnutzung sei es gelungen, die gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge (Walt) von zwei auf sieben Jahre zu steigern und die Nettojahreskaltmiete um 27% zu erhöhen. Ärzte sind eben treue und gut betuchte Mieter. Mediziner belegen heute mehr als zwei Drittel der Fläche.

Während die Nachfrage nach Büros schwindet, steigt der Bedarf an Gesundheitsimmobilien. Ein Treiber ist die Verschiebung von gesundheitlichen Leistungen aus dem stationären in den ambulanten Sektor. Damit wollen Politik und Kassen die Kosten drücken. Patienten sollen immer kürzer im Krankenhaus oder der Rehaklinik bleiben und stattdessen in Arztpraxen oder Tageskliniken gesunden.

Bestimmte chirurgische Eingriffe erfordern keine stationäre Aufnahme des Patienten; sie können in einem sogenannten ambulanten OP-Zentrum gemacht werden. Nach der Operation vor Ort kann der Patient in der Regel wieder schnell nach Hause gehen. Mehr als

ein Fünftel der stationären Fälle könnte laut Experten ambulant erfolgen.

Der Gesundheitsökonom Jascha Rinke sieht einen steigenden Bedarf. Den meisten Häusern fehlten aber passende prozessgerechte Strukturen. Mit einem optimalen Gebäudeausbau ließen sich die Abläufe wirtschaftlicher machen und die Zahl der täglichen Operationen deutlich erhöhen. Dazu braucht es aber entsprechend ausgebaute Immobilien – und das dafür notwendige Kapital von Investoren.

In der Praxisklinik im Südpark in Solingen steht ein solches ambulantes OP-Zentrum. Auf 1.800 qm Nutzfläche sind vier OP-Säle mit 13 Betten eingerichtet. Etwa 9.000 chirurgische Eingriffe am Auge oder am Zahn werden dort im Jahr durchgeführt; der Betreiber setzt laut Rinke damit rund 10 Mio. Euro um. Der überwiegende Teil der Operationen in der Solinger Praxisklinik könne ambulant durchgeführt werden, teilt der Betreiber Med 360° mit. Dabei dauere der Aufenthalt häufig nicht länger als vier Stunden. Dennoch würden für die kurzstationäre Versorgung in der Privatklinik 13 Betten angeboten. Die Unterbringung erfolge in Komfortzimmern in angenehmer Atmosphäre und edlem Interieur, heißt es.

Über Gebäudeausbau Zahl der OPs erhöhen

Auch in Trier öffnete im Januar ein Medizinisches Versorgungszentrum. Die Moselclinic gilt als ein Kompetenzzentrum für Orthopädie, Unfallchirurgie und Sportmedizin. Das Haus wurde laut

Rinke innerhalb von 18 Monaten in Modulbauweise hochgezogen. Investoren seien Ärzte, ein Bauunternehmen sowie eine Volksbank. In drei OP-Sälen werden zwölf Betten von einer Privatklinik bereitgehalten. Mit der AOK Rheinland-Pfalz/Saarland hat das MVZ Orthopaedicum Trier einen exklusiven Selektivvertrag geschlossen. Das MVZ und die Privatklinik sind Mitglied der Orthelum-Gruppe, die mit 21 Standorten in Deutschland orthopädische Praxen und Kliniken in Partnerschaft mit Ärztinnen und Ärzten betreibt.

Die Immobilien für ambulante Medizin müssen ein paar bauliche Voraussetzungen erfüllen, um wirtschaftlich betrieben werden zu können. Unter 500 qm Fläche sei ein OP-Zentrum nicht machbar, betont Rinke. Der Zuschnitt müsse quadratisch bis rechteckig sein, Flure und Hygienezonen müssten erschließbar sein. Bei der Raumhöhe muss bedacht werden, dass die Raumtechnik im OP zusätzliche Kapazität über der Decke braucht. Die Statik müsse zudem auf schwere medizintechnische Geräte ausgerichtet sein. Bei einer Klinik über mehrere Etagen müsse ein Bettenaufzug eingeplant werden. Und es seien immer zwei Fluchttreppenhäuser erforderlich.

Die Immobilie Am Sonnengarten in Mannheim-Feudenheim wird zu einem Drittel von Nichtmedizinern genutzt. „Das Objekt ist umso wertvoller, je höher der Anteil an Gesundheitsdiensten ist“, sagt Patrick Brinker, Chef des Immobilien-Investmentmanagements der Privatbank Hauck Aufhäuser Lampe (HAL). Eine sortenreine Immobilie sei

am besten; eine Quote von mehr als 80% reiche aus, um Anleger zu gewinnen, die gezielt in Gesundheitsimmobilien investieren.

Auch die Lage muss stimmen. In Mannheim punktete das frühere Bürohaus mit seiner Nähe zu bestehenden Einrichtungen; der Sonnengarten liegt nur 500 m entfernt zur Mannheimer Uniklinik. Gegeben ist zudem eine zentrale Lage zwischen Innenstadt und Feudenheim, eine Anbindung an den ÖPNV und die Straßennetze. Kurze Wege, einfache Orientierung und geringe Umsteigewege seien gerade für ältere und mobilitätseingeschränkte Patienten wichtig.

Mit Blick auf Bevölkerungsstruktur und Nachfrage punkte Mannheim als wichtiger Teil der Metropolregion Rhein-Neckar mit seiner Nähe zu Ludwigshafen und Heidelberg. Feudenheim sei als gehobenes Wohnviertel günstig für Privatpraxen; die Kaufkraft liege bei 48.000 Euro pro Haushalt.

Aber auch in strukturschwachen Regionen können Immobilien für die ambulante Gesundheitsversorgung sinnvoll sein. Denn weit ab vom Schuss ist der Bedarf an medizinischer Versorgung besonders hoch. Nicht zuletzt deshalb sind in solchen Regionen viele Städte und Kommunen bereit, Investoren und Betreibern finanziell unter die Arme zu greifen. Peter Dietz

Bemerkenswertes Wachstum

Zu Beginn des laufenden Jahres 2026 habe sich deutlich gezeigt, dass das Interesse institutioneller Investoren an alternativen Assetklassen weiter zunehme, heißt es in der dritten Auflage des Marktreports Ambulante Gesundheitsimmobilien von Hauck Aufhäuser Lampe (HAL) und CBRE. Neben den bereits etablierten Segmenten wie Gesundheits- und Pflegeimmobilien rückten zunehmend Bereiche der sozialen Infrastruktur in den Fokus, darunter insbesondere Bildungsimmobilien und öffentliche Einrichtungen wie Polizeiwachen. Dieser Trend werde vor allem durch die stabilen Fundamentaldaten gestützt, die sich aus der demografischen Entwicklung in Deutschland ergeben, sowie durch die hohe Resilienz dieser Sektoren gegenüber konjunkturellen Schwankungen. Der Investmentmarkt für Gesundheitsimmobilien setzte seinen Erholungskurs im Jahr 2025 fort und erzielte ein Transaktionsvolumen von insgesamt 1,2 Mrd. Euro, erklären Jan Linsin und Anna Maria Burrichter von CBRE: „Damit lag der Markt rund 18% über dem Vorjahresniveau und bestätigte die leichte, aber stabile Belegung der Investitionsdynamik.“ Das mit Abstand stärkste Segment blieben

Pflegeheime, die ein Volumen von 630 Mio. Euro erreichten. Nahezu gleichauf lag das Transaktionsvolumen von betreutem Wohnen mit 212 Mio. Euro und ambulanten Gesundheitsimmobilien mit 200 Mio. Euro. „Besonders das Segment der ambulanten Gesundheitsimmobilien zeigte mit einem Anstieg von 121% gegenüber dem Vorjahr ein bemerkenswertes Wachstum.“ Kliniken und Häuser zur Rehabilitation kamen auf ein Volumen von 170 Mio. Euro. Anleger aus Deutschland dominierten mit einem Anteil von mehr als 80% das Geschehen. Für internationale Investoren seien die Ticketgrößen wohl noch zu klein. Größte Käufergruppe war die öffentliche Hand, die insbesondere aufgrund des Pflegen-&Wohnen-Deals auf einen Anteil von 35% kam. Dahinter folgten offene Immobilien- und Spezialfonds mit 26% sowie Asset- und Fondsmanager mit einer Quote von 13%. Im Jahresverlauf blieben die Spitzenrenditen in allen Nutzungsarten stabil. Die Spitzenrendite für ambulante Gesundheitsimmobilien wie für Ärztehäuser oder Gesundheitszentren lag im vergangenen Jahr bei 4,7%. Peter Dietz

Wörter: 1.119
Seite: 009 bis 009
Ressort: ENERGIE UND INFRASTRUKTUR
Medienkanal: PRINT
Mediengattung: Zeitschrift/Magazin
Medientyp: PRINT

Jahrgang: 2026
Nummer: 27
Ausgabe: Einzelausgabe
Auflage¹: 7.393 (gedruckt)
8.130 (verkauft)
9.163 (verbreitet)

Urheberinformation: (c) dfv Mediengruppe
¹IVW 1/2026

Abbildung: Blick auf das ambulante Gesundheitszentrum in Mannheim-Feudenheim. Quelle: Yannick Wegner Architectural Photography, Urheber: Yannick Wegner



Blick auf das ambulante Gesundheitszentrum in Mannheim-Feudenheim. Quelle: Yannick Wegner Architectural Photography, Urheber: Yannick Wegner