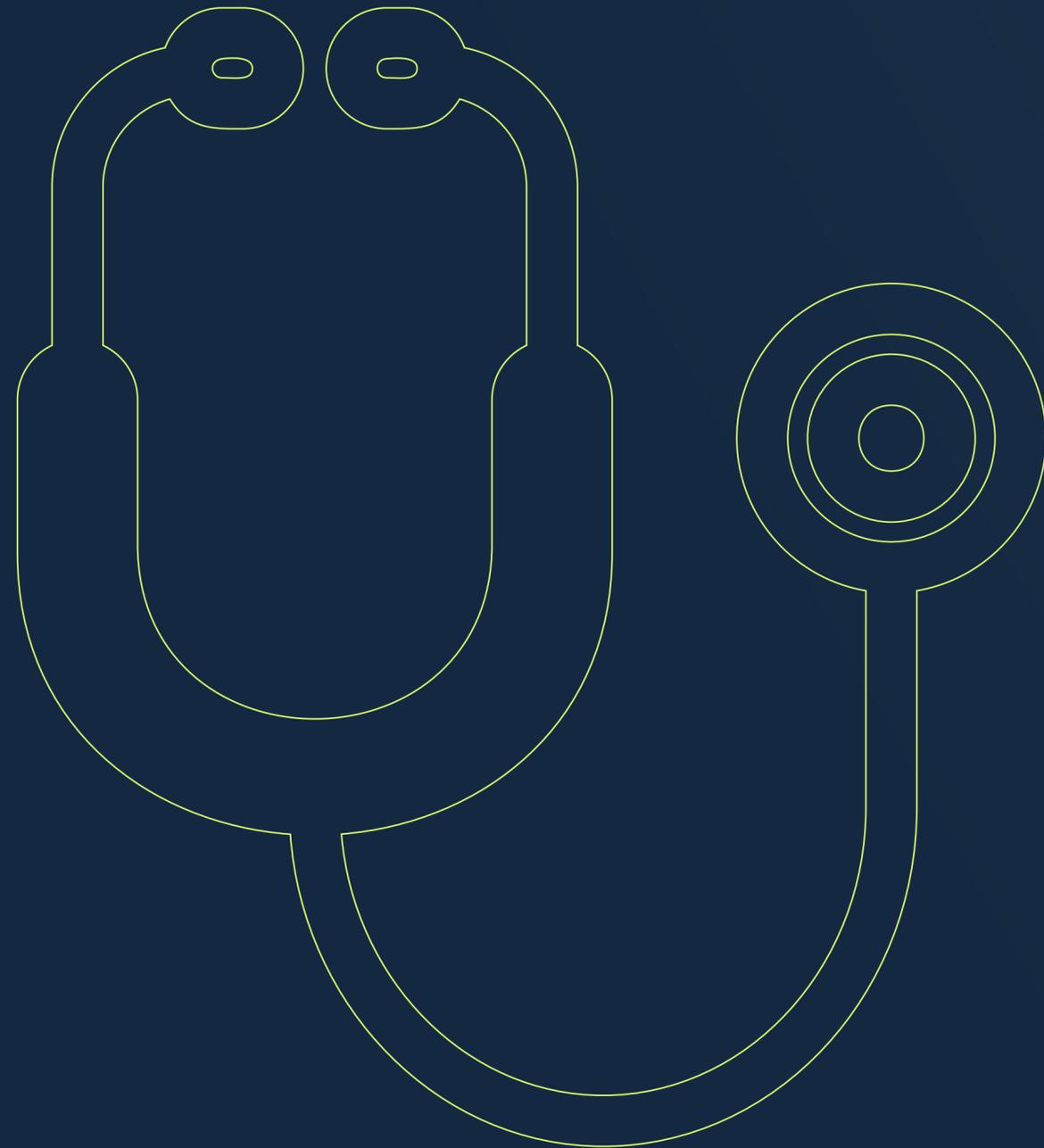


Gesundheit im Trend Zukunft im Blick

Potenziale im hausInvest

Inhalt

01	Einleitung
02	Bestandsaufnahme
02.1	Gesundheitsimmobilien im hausInvest
03	Hintergründe
03.1	Gesundheit und Wohlbefinden im Trend
03.2	Demografischer Wandel
03.3	Fitness-, Wellness- und Beauty-Trend
03.4	Wandel in der Ärzteschaft
03.5	Digitalisierung und Ferndiagnosen
04	Trends und Chancen
04.1	Zeitgemäße Praxisräume
04.2	Gemeinschaft und Spezialisierung
04.3	Neue Mietergruppen und Nutzungsarten
04.4	Bündelung der Angebote
05	Fazit und Ausblick
06	Auf einen Blick



01

Einleitung

Gesunder Markt. Starkes Wachstum.

Der Gesundheitssektor gehört zu den langfristig am stärksten wachsenden Dienstleistungszweigen in Deutschland und Europa. Erst recht, wenn man ihn als ganzheitlichen Ansatz betrachtet.

Denn neben Arztpraxen, Krankenhäusern oder Pflegeheimen wächst die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen aller Art kontinuierlich. Die Grenzen zu Bereichen wie Beauty oder Sport verschwimmen mehr und mehr und es entstehen laufend neue Ideen und Geschäftsmodelle. Gleichzeitig verschieben sich auch die Präferenzen u. a. jüngerer Ärztegenerationen. Diese Trends stellen auch neue Anforderungen an Immobilien, bieten aber vor allem vielfältige Chancen. Denn die immer zahlreicher und differenzierter werdenden Dienstleistungsangebote benötigen oft neue, passende und zumeist größere Räumlichkeiten.

Bestandsaufnahme

02

Seit 50 Jahren am Puls der Zeit. — Gesundheitsdienstleister brauchen Flächen, die sie individuell auf ihr Angebot und die Bedürfnisse ihrer Patienten anpassen können. Als offener Immobilienfonds bietet hausInvest Mietern aus dem Bereich Medical & Healthcare Immobilien in Top-Lagen, deren Flächen maßgeschneidert ausgebaut werden können. Seit mehr als 50 Jahren hat der Fonds laufende Mietverträge mit verschiedensten Mietern aus dem Gesundheitssektor.

02.1 Gesundheitsimmobilien im hausInvest

>90

über 90 unterschiedliche Mieter

128.602

128.602 m² Mietfläche

48,7

Bruttosollmieteinnahmen von
48,7 Millionen Euro

5,9

5,9 Prozent der gesamten jährlichen
Mieteinnahmen

hausInvest bietet als offener Immobilienfonds Immobilien mit verschiedensten Nutzungsarten für potenzielle Mieter an.

Neben der Hauptnutzungsart Büro hat sich der Anteil der Mieter im Bereich Health & Medical Services in den letzten Jahren deutlich nach oben entwickelt. Aktuell befinden sich über 90 unterschiedliche Mieter aus dem Gesundheitssektor in hausInvest Immobilien, Tendenz weiter steigend (Stand: 30.06.2023).

Breites Angebot. Diverses Mieterportfolio.

Perspektivisch wird der Anteil noch wachsen, so kommen z.B. mehr als 20 zukünftige Mieter, die in den nächsten zwei Jahren ihre Flächen im Forum Medikum in Mülheim an der Ruhr beziehen werden hinzu. Insgesamt generieren diese Mieter aktuell auf 128.602 m² Mietfläche jährliche Bruttosollmieteinnahmen von 48,7 Mio. Euro. Dies entspricht 5,9 % der gesamten jährlichen Mieteinnahmen des Fonds. Bis 2030 sieht die Planung des hausInvest vor, den Anteil der Nutzungsart Health & Medical

Services auf über 10 % der gesamten jährlichen Mieteinnahmen zu steigern.

Megatrend: Gesundheit. Mietertrend: steigend.

hausInvest trägt somit schon seit vielen Jahren dem Megatrend Gesundheit Rechnung und erweitert stetig sein Portfolio um neue Mieter, die in den letzten Jahren auf den Gesundheitsmarkt vorgestoßen sind und sich etabliert haben.

03

Hintergründe

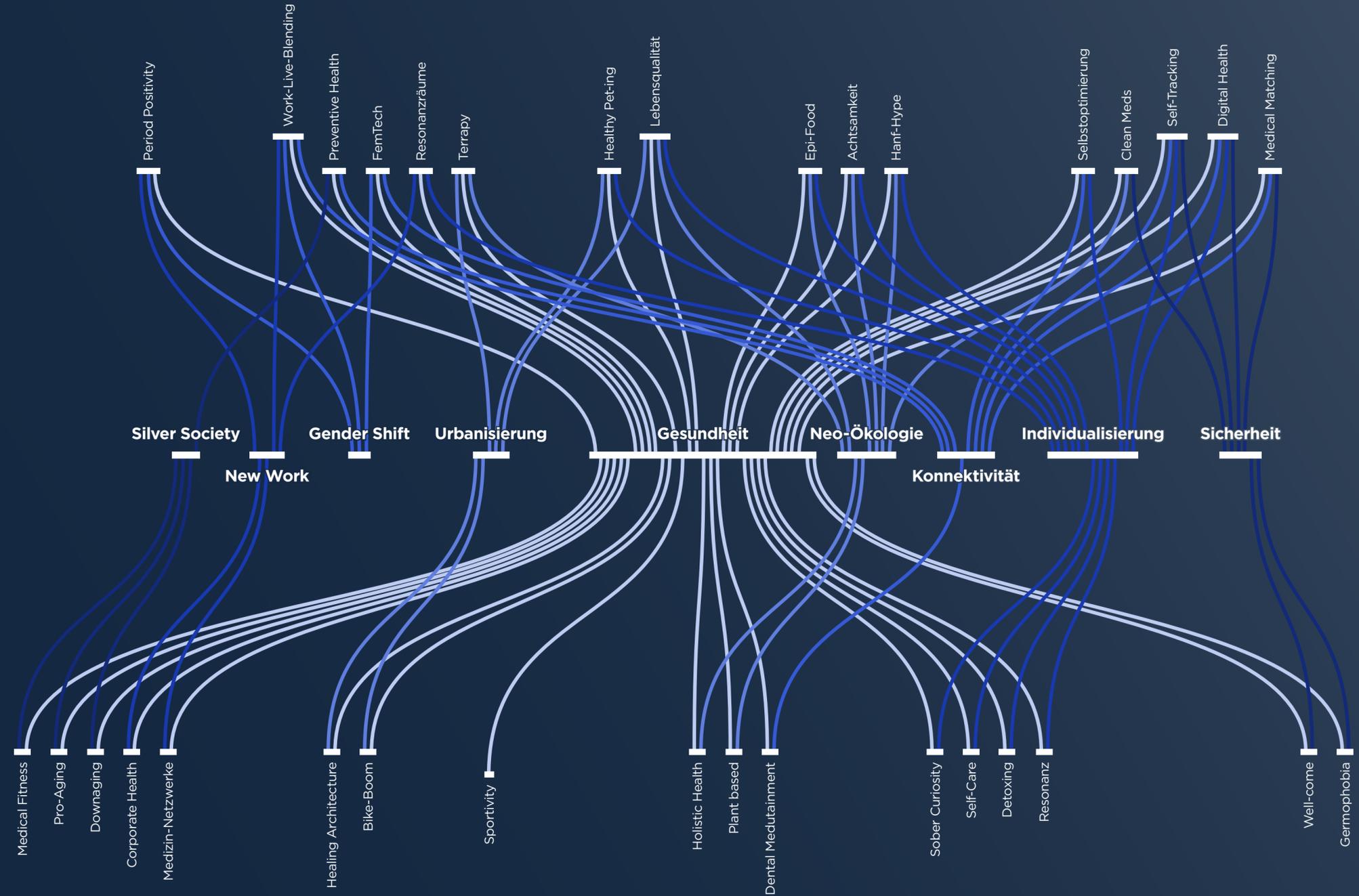
Medizinisch. Ganzheitlich. Dynamisch. — Bereits seit mehreren Jahren ist zu beobachten, dass der Themenbereich Gesundheit und Wohlbefinden im Trend liegt. Es ist zu erwarten, dass diese Entwicklung weiter anhalten und sogar an Dynamik gewinnen wird. Dabei geht es längst nicht mehr „nur“ um die reine medizinische Versorgung, die überdies einem zusätzlichen Wandel unterliegt. Es geht vielmehr um einen ganzheitlichen Ansatz zu den Themen Gesundheit, Fitness, Wohlbefinden und Schönheit, die sich ineinander verzahnen und nicht als abgegrenzte Silos gesehen werden sollten.

03.1 Gesundheit und Wohlbefinden im Trend

Der Thinktank „Zukunftsinstitut“ hat sich dem Megatrend Gesundheit, seinen Einflüssen und vielfältigen Schnittmengen mit anderen gesellschaftlichen Trends und Themen in einem sehenswerten Schaubild genähert. Die „Health-Trend-Map 2024“ des Zukunftsinstituts kann zwar keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben, verschafft aber dennoch einen spannenden wie detaillierten Überblick.

Gesundheit in bester Gesellschaft.

Beim Megatrend Gesundheit ist zu erkennen, dass die Ursachen für die stärkere Bedeutung des Themenbereiches zumeist nicht aus der Gesundheitswirtschaft selbst stammen, sondern aufgrund von gesellschaftlichen Veränderungen in die Gesundheitswirtschaft hineingetragen werden. Diese komplexen Wechselwirkungen mit allen Bereichen des Alltags führen zu einer holistischen Betrachtung des Themas Gesundheit.



03.2 Demografischer Wandel

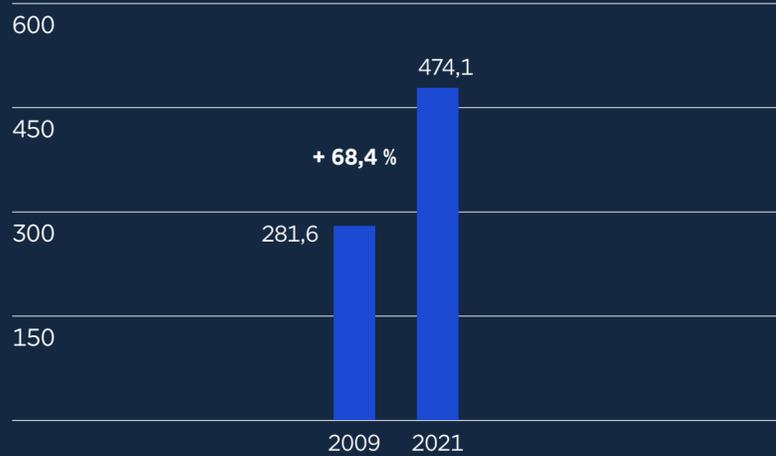
Der demografische Wandel ist ein wesentlicher Faktor für den Gesundheitstrend. Zum einen durch die steigende Lebenserwartung, da viele Menschen bis ins hohe Alter noch fit und aktiv bleiben. Zum anderen durch die Alterung der Gesellschaft aufgrund einer inversen Alterspyramide: Kommen derzeit auf 100 20- bis 66-jährige 32 ältere Menschen über 67, so werden es 2040 nach unterschiedlichen Szenarien zwischen 45 und 55 sein.

Aktiv im Ruhestand. Fit im Alter.

Auf den Gesundheits-Trend hat diese Entwicklung mehrfachen Einfluss: Mit zunehmendem Alter der Bevölkerung steigt auch der Bedarf bzw. die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen wie ärztliche Versorgung, Medikamente oder Pflege. Jedoch fragen ältere Menschen auch vermehrt nach Gesundheitsangeboten aus den Bereichen Fitness und Wohlbefinden.

Entwicklung der Gesundheitsausgaben in Deutschland (nominal)

in Mrd. EUR



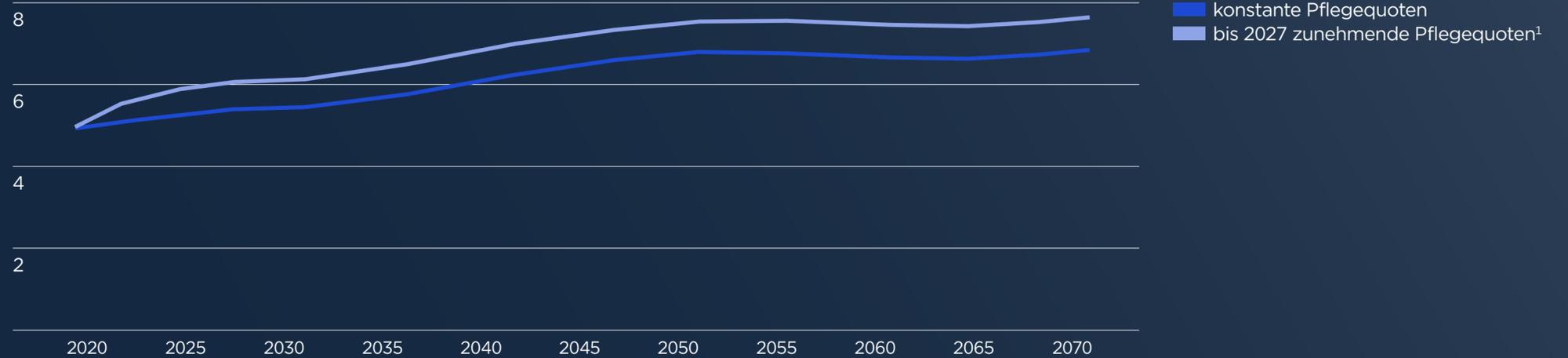
Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

Stand: 2023

Pflegebedürftige 2021 bis 2070

Ab 2022 Varianten der Pflegevorausberechnung mit moderater demografischer Entwicklung

in Millionen



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

¹ noch Einführungseffekte des erweiterten Pflegebedürftigkeitsbegriffs

Stand: 2023



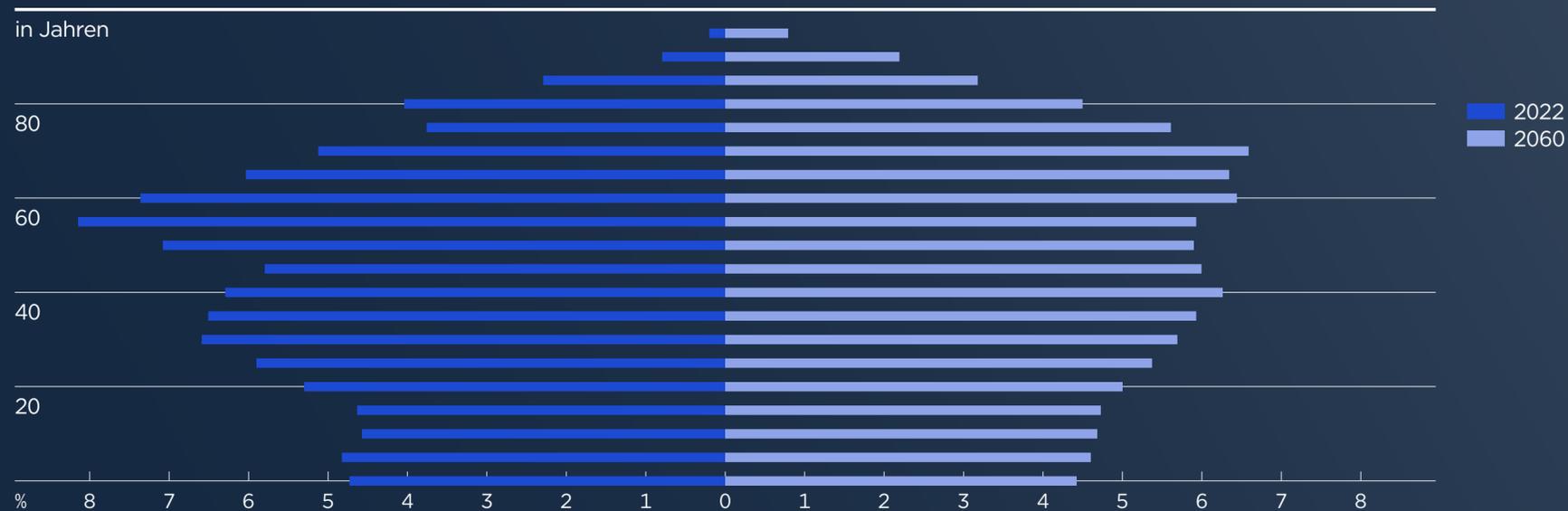
Ein Markt. Viel Potenzial

In der Gesundheitswirtschaft unterscheidet man zwischen Kernbereich (KGW) und Erweitertem Bereich (EGW). Von 2012 bis 2021 stieg die preisbereinigte Bruttowertschöpfung in Deutschland im gesamten Gesundheitsbereich um rund 1 Prozent pro Jahr. Davon entfallen auf den Kernbereich rund 278 Mrd. Euro (+55 Prozent), auf den Erweiterten Bereich 114 Mrd. Euro (+34 Prozent). Der Erweiterte Bereich wächst somit stärker. Insgesamt trägt der Gesundheitsbereich zu mehr als 12 Prozent der gesamten Bruttowertschöpfung in der Bundesrepublik bei. Trotz „Fachärztemangel“ und „Pflegenotstand“ hat sich die Zahl der Beschäftigten in der Gesamtbranche kontinuierlich um rund ein Sechstel oder etwa eine Million auf 7,7 Millionen erhöht.

Quelle: Bundesministerium für Gesundheit
<https://www.bundesgesundheitsministerium.de/themen/gesundheitswesen/gesundheitswirtschaft/bedeutung-der-gesundheitswirtschaft#:~:text=Die%20Bruttowertsch%C3%B6pfung%20im%20Kernbereich%20der,12%2C1%20Prozent%20des%20Bruttoinlandsprodukts>

Altersaufbau der Bevölkerung in Deutschland

2022 und 2060 im Vergleich



Quelle: Statistisches Bundesamt - 15. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung

Stand: 2023

Alternative Modelle sind gefragt. Und nachgefragt.

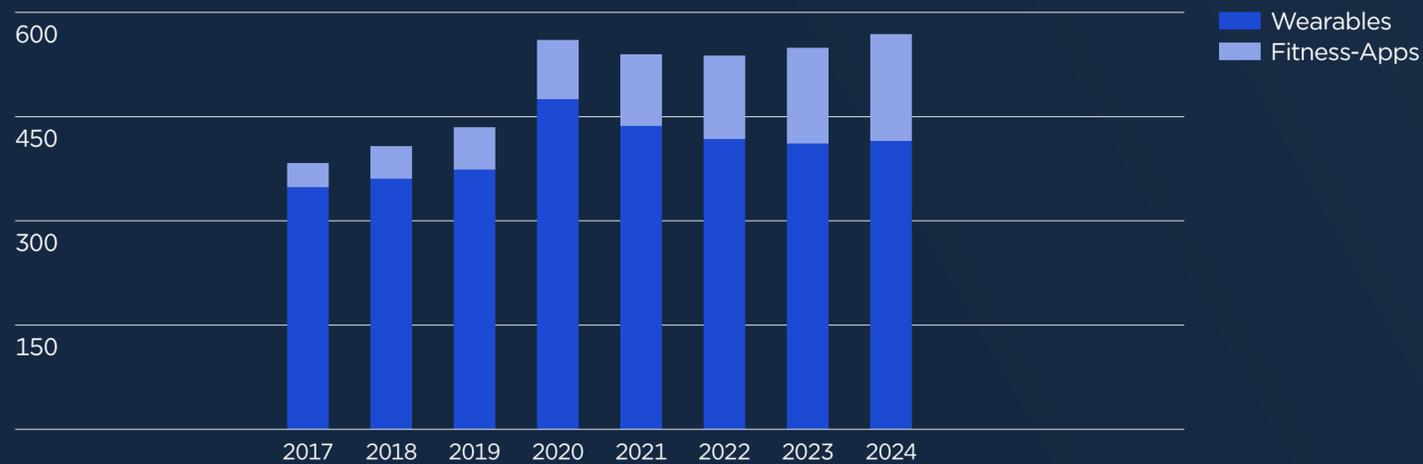
Eine weitere Dimension: Zahlreiche Fachärzte treten in den kommenden Jahren in den Ruhestand. 2020 war bereits jeder dritte Hausarzt 60 Jahre oder älter. In einigen Regionen Deutschlands bestehen schon heute Lücken in der hausärztlichen Versorgung, vielen Prognosen zufolge könnte dies in den kommenden Jahren zu lokaler Unterversorgung führen. Es braucht also Alternativen zum klassischen Praxismodell. Ein Beispiel sind arbeitsteilig organisierte Ärzte- und Gesundheitszentren, die eine effizientere Patientenversorgung bewerkstelligen können, oder auch begleitende Dienstleister/Berater in Fällen, in denen nicht unbedingt ein Arzt gefragt sein muss.

Durch den Alterungstrend wird somit die Nachfrage nach neuen Ansätzen zur Gesundheitsversorgung ebenso gestärkt wie die nach speziellen Fitness- und Sportangeboten. Da ältere Menschen häufig nicht mehr so mobil sind, kommt es ihnen entgegen, wenn z. B. ärztliche bzw. physiotherapeutische Praxen oder Apotheken in unmittelbarer Nähe liegen. Die Alterung der Gesellschaft hat auch zur Folge, dass Barrierefreiheit bei allen Gebäude-Nutzungsarten eine wachsende Rolle spielt, vor allem bei Wohnen, Nahversorgung, öffentlichen Gebäuden und Arztpraxen.



Umsatz mit Wearables und Fitness-Apps in Deutschland

in Millionen EUR



Quelle: Statista Digital Market Insights

Stand: 2023

03.3
Fitness-,
Wellness- und
Beauty-Trend

Fitness, Wellness und Beauty sind Teile eines breiten Lifestyle-Trends, der sich von Healthcare immer weniger abgrenzen lässt. Bei ganzheitlicher Betrachtung verschmelzen die einzelnen Healthcare- und Lifestyle-Trends zu einem großen sogenannten Healthstyle-Trend, unter dessen Dach sich heterogene Geschäftsmodelle und Berufsbilder vereinen und gegenseitig ergänzen können.

Aus Healthcare und Lifestyle wird Healthstyle.

Im Jahr 2019, also vor der Corona-Pandemie, waren 11,7 Mio. Deutsche Mitglied eines Fitness-Clubs, ein bisheriger Rekord. 2003 waren es nur 4,4 Mio. Ob der Rückgang infolge der Corona-Pandemie von Dauer sein wird, muss sich erst noch zeigen.

Tatsache ist: Vor 20 Jahren galt das Fitnessstudio noch als Ort einer relativ kleinen Klientel Gewichtestemmender Bodybuilder, seither hat der Fitness-trend die breite Bevölkerung erreicht.

Steigende Fitness. Wachsender Markt.

Der Fitness-Markt ist Teil eines Gesundheitstrends, der sich auch in anderen Bereichen manifestiert: So gehen zum Beispiel der Fleisch-, Tabak- und Alkoholkonsum kontinuierlich zurück. Dass Gesundheit und Fitness eine wachsende Rolle in der Bevölkerung spielen, zeigt sich auch an der Nachfrage nach Sport- und Fitnessangeboten sowie dem Trend zur Selbstüberwachung bzw. -optimierung mit Hilfe von Fitnessstrackern.



Grenzenlos fit und gesund.

Die Grenzen zwischen Sport/Fitness und Gesundheit verschwimmen mehr und mehr. Geschäftsmodelle wie z.B. Kieser Training vereinen beide Ansätze. Auch medizinische Reha-Sportprogramme gleichen immer mehr dem Sportangebot von Fitnessstudios. Und Wellness-Angebote wie Massage-Salons und Spas lassen sich immer seltener von Gesundheitsdienstleistungen wie z.B. Kurhotels abgrenzen.

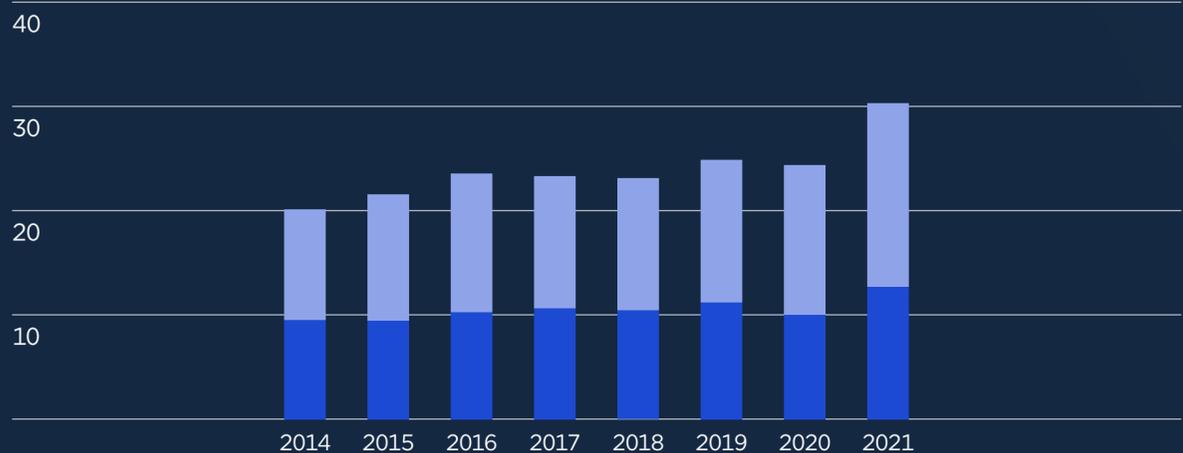
Beauty: ganz schön im Trend.

Parallel dazu hat sich in den vergangenen Jahren ein Schönheits- oder Beauty-Trend entwickelt und etabliert, der ebenfalls Schnittmengen mit dem Bereich Healthcare aufweist. Plastische Chirurgie darf zweifellos als ärztliche Dienstleistung angesehen werden. In letzter Zeit sind aber auch Schönheitsanwendungen wie Botox oder Hyaluron stark in Mode gekommen. Hinzu kommen Anti Aging-

Angebote vielfältigster Art. Die Grenzen zu einfacheren Maßnahmen sind fließend, und so werden immer häufiger die unterschiedlichsten Schönheitsanwendungen von Botox über Waxing bis hin zur Nagelpflege aus einer Hand angeboten.

Anzahl chirurgischer und nicht-chirurgischer Schönheitsoperationen weltweit

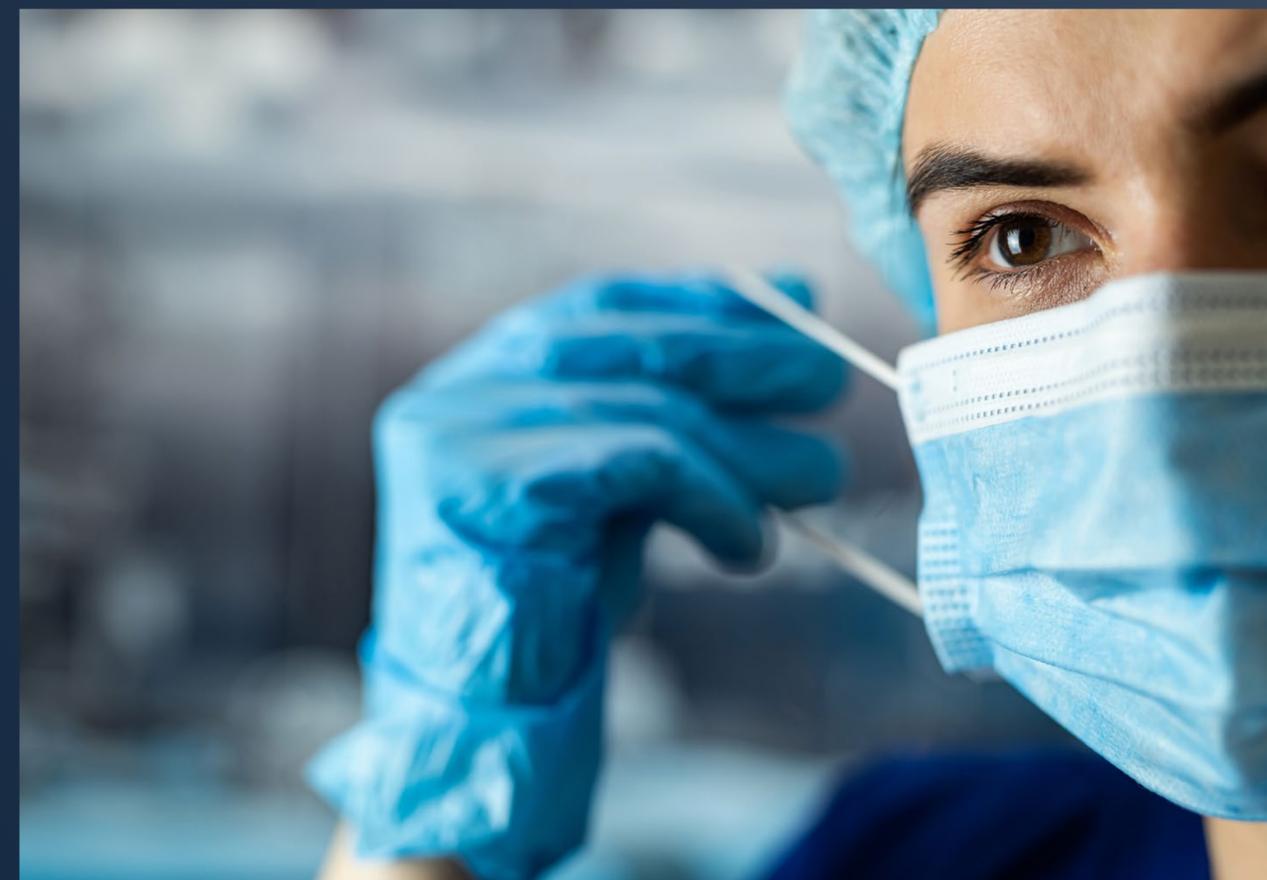
in Millionen



Quelle: ISAPS

Stand: 2023

■ Chirurgische Eingriffe
■ Nicht-chirurgische Prozeduren



03.4

Wandel in der Ärzteschaft

Auch in der klassischen Ärzteschaft vollzieht sich ein Wandel. Die Selbstständigkeit mit eigener Praxis wird für junge Ärzte immer weniger zur Selbstverständlichkeit. Im Gegenteil: Wie auch in anderen Berufsgruppen spielen Familientauglichkeit und Work-Life-Balance eine zunehmend wichtigere Rolle, zum Teil werden Teilzeitmodelle präferiert.

Die eigene Praxis: immer weniger im Fokus.

Zudem wird das Risiko einer wirtschaftlichen Selbstständigkeit von heutigen Nachwuchsmedizinern häufiger als in früheren Generationen gescheut. Angesichts der Arbeitszeiten mit Nachtdiensten etc. ist auch eine Anstellung im Krankenhaus für viele junge Ärzte keine Dauerlösung mehr. Viele Nachwuchsärzte entscheiden sich deshalb für eine Anstellung in einer bestehenden Praxis oder für alternative Modelle

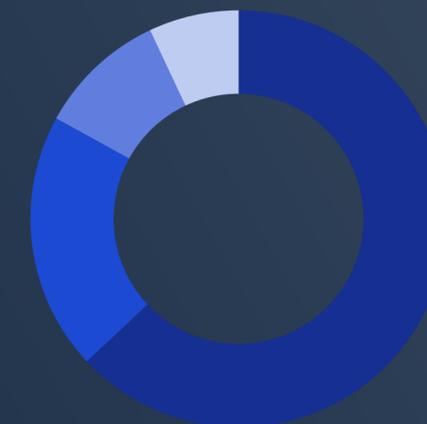
wie Kooperationen, Genossenschaften oder große Ärztehäuser. Die Folge: Praxen werden personell größer und fachlich breiter aufgestellt, viele auch betriebswirtschaftlich professioneller geführt.

Größer. Professioneller. Vernetzter.

Sofern es doch bei der klassischen Hausarztpraxis bleibt, sind die Anforderungen heutzutage andere als vor drei Jahrzehnten: Barrierefreiheit wird ebenso vorausgesetzt wie die Möglichkeit, strengste hygienische Vorschriften umzusetzen. Für technisches Gerät wird mehr Platz benötigt, weil oftmals mehr Diagnosemöglichkeiten an Ort und Stelle geboten werden, statt die Patienten an einen Spezialisten zu überweisen. Und schließlich sind auch technische Infrastruktur und Vernetzung wichtiger als früher.

Bevorzugte Versorgungseinrichtung

in % (Basis: n = 300 Angestellte)



Quelle: apoBank - Studie zur Niederlassung

Stand: 2022

Gemeinschaftspraxis/ Berufsausübungsgemeinschaft (BAG)	63
(Zahn-)Medizinisches Versorgungszentrum ((Z-)MVZ)	20
Einzelpraxis	10
Klinik	7



03.5

Digitalisierung und Ferndiagnosen

Auch wenn es den Anschein hat, dass Deutschland im Bereich Gesundheit und Digitalisierung hinterherhinkt, so gibt es keinen Grund anzunehmen, dass die Digitalisierung um die Gesundheitswirtschaft einen Bogen macht. Perspektivisch werden sich im klassischen Gesundheitsbereich für „einfache“ Fälle Ferndiagnose-Tools etablieren.

Dies heißt im Umkehrschluss, dass niedergelassene Ärzte entsprechende technische Kapazitäten und organisatorische Zeitfenster einrichten müssen, um Ferndiagnose-Gespräche wahrzunehmen, dafür aber weniger Publikumsverkehr mit einfachen Erkältungen und zur Rezeptabholung haben werden. Auch die Diagnosegeräte chronisch Erkrankter können per Ferndiagnose ausgewertet werden, ein Praxis-

besuch ist dann nicht mehr erforderlich. Dies kann zudem helfen, dem Fachärztemangel in ländlichen Regionen entgegenzuwirken.

Weniger Praxisbesuche. Mehr Technologie.

Auch eine KI wird in Zukunft helfen, Diagnosen, Rezepte und Krankenschreibungen zu erstellen. Damit wird die Arztpraxis in Zukunft sicher nicht verschwinden, aber es wird mehr hybride Modelle geben und die Art der Patienten bzw. der Erkrankungen, die einen Praxisbesuch erforderlich machen, wird sich verändern. Darauf müssen sich Praxen in ihrer Organisation, aber auch in Bezug auf ihre Räumlichkeiten einstellen.

04

Trends und Chancen

Gesundheit als Lifestyle. Immobilien als Chance. — Die Gesundheitswirtschaft ist eine wachsende und zunehmend ausdifferenzierende Branche. Bei Healthcare nur an Krankenhäuser und Pflegeheime zu denken, greift zu kurz. Der Bereich erweitert sich zusammen mit Lifestyle-Themen wie Wellness, Fitness und Beauty zu einem Megatrend, der, richtig und konsequent gedacht, vielfältige Chancen und Potenziale bietet, die auch bereits im hausInvest Portfolio Einzug finden.

04.1

Zeitgemäße Praxisräume

Früher genügte es oft, eine Erdgeschosswohnung im Altbau, eine alte Eckkneipe oder eine kleine Einzelhandelsfläche als Hausarztpraxis auszubauen. Doch die Anforderungen sind gestiegen. Es wird mehr Platz benötigt und häufig lassen sich solche Flächen kaum oder nur mit hohem Aufwand barrierefrei gestalten. Von baulichen Voraussetzungen für die Installation von schwerem Gerät oder Apparaten mit hohem Strombedarf sowie die Möglichkeit einer Separation von Virus-erkrankten ganz zu schweigen.

Bestehende Flächen nutzen. Und nützen.

Deshalb sind bestimmte Mindestvoraussetzungen für die Einrichtung neuer Praxisräume erforderlich. Es gibt Einzelhandelsflächen, z. B. in Einkaufszentren, oder moderne Büroflächen, die sich mit überschaubarem Aufwand in geeignete moderne Praxisräume umwandeln lassen, welche dann wiederum sämtliche (auch gesetzliche) Vorgaben erfüllen.



hausInvest Objekt

Neuer Wall



”

Entscheidend für die Ansiedlung in dem Objekt war die zentrale Lage und somit die kurzen Wege für unsere Patienten. Ebenso haben uns die klassische Fläche mit ihren hohen Decken, den großen Fensterfronten sowie der Flexibilität der Räume von Anfang an begeistert. Der nicht ganz so einsehbare Eingangsbereich sowie die Möglichkeit mit dem Fahrstuhl bis in die Praxisräume fahren zu können ist für unsere auf Diskretion wert legenden Patienten ein weiterer Pluspunkt.“

Zahra Modares (M.Sc.)

Psychologische Psychotherapeutin, Leitung der Praxis Psychotherapie Binnenalster

Direkt am Jungfernstieg gelegen, befindet sich die hausInvest Immobilie Neuer Wall im wahrscheinlich luxuriösesten Einkaufsviertel Hamburgs. Neben den prestigeträchtigen Ladenflächen gehören zur Immobilie außerdem noch einige Büros – alles in exklusiver Lage. Und seit Neuestem befindet sich auch eine medizinische Einrichtung in der Immobilie. Eine ehemalige Bürofläche in der 2. Etage wurde zu einer Praxisnutzung umgestaltet, in der aktuell eine Psychotherapiepraxis auf 420 m² seine Räumlichkeiten hat.

04.2

Gemeinschaft und Spezialisierung



Jüngere Ärztegenerationen sind immer seltener Einzelkämpfer. Aus den unterschiedlichsten Motiven entscheiden sie sich gemeinsam mit anderen Ärzten für größere Gemeinschaftspraxen oder werden Angestellte in Ärztezentren. So können sie sich auf ihr jeweiliges Fachgebiet spezialisieren und die betriebswirtschaftlichen Aufgaben den Spezialisten überlassen. Dadurch entstehen sowohl fachlich als auch wirtschaftlich Synergieeffekte.

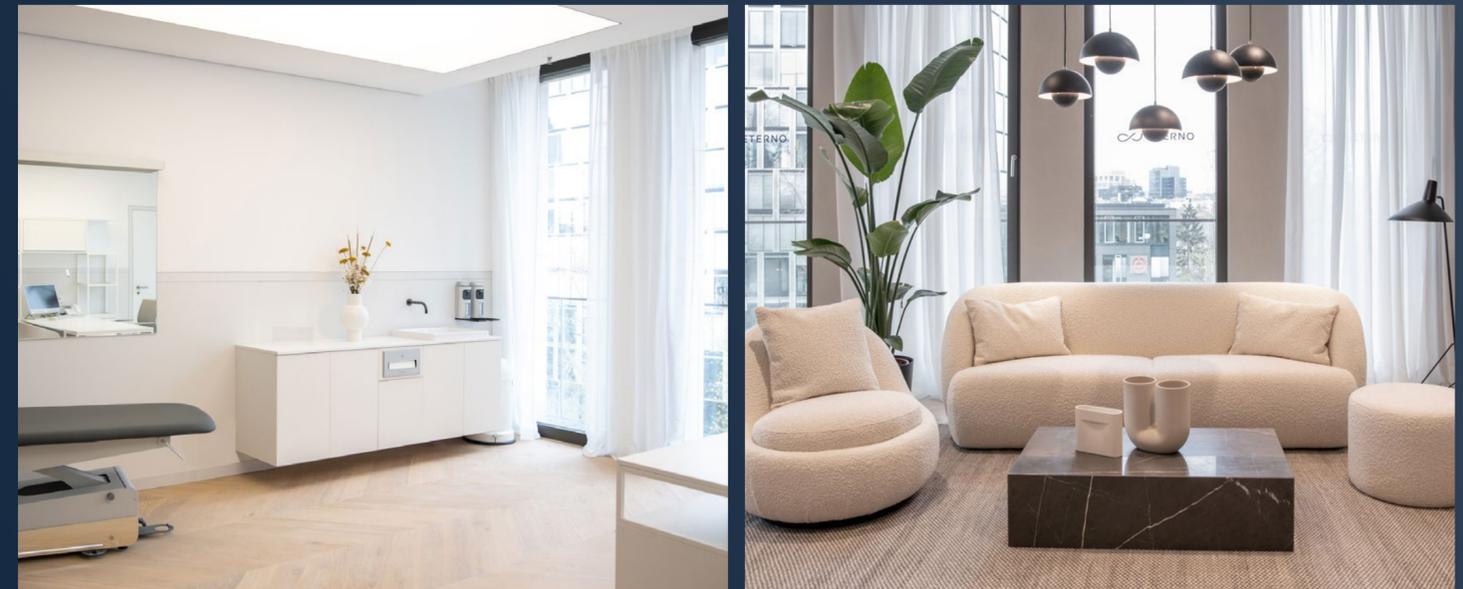
Gemeinsam die Praxis von morgen gestalten.

Auch dieser Trend setzt immobilienseitig Voraussetzungen, eröffnet aber auch Chancen: Praxisflächen werden größer und Räume werden stärker ausdifferenziert. Das kann, muss aber nicht zwangsweise ein reines Ärztezentrum sein, denkbar ist auch, dass sich viele Ärzte mit relativ kleinen Praxisräumen in einem großen Gebäude oder auf einer gemeinsamen Fläche niederlassen, untereinander kooperieren und sich bestimmte Infrastruktur zum Beispiel für Administratives teilen.

hausInvest Objekt

Bockenheimer Landstraße

Eterno steht für einzigartige, von der Natur inspirierte Flächen: Behandlungsräume, die mit edlen Oberflächen, stilvoller Möblierung und mit stimmungsvoller Beleuchtung vom ersten Moment an die Genesung unterstützen. Die perfekten Räume für ihr Konzept eines ganzheitlichen Gesundheitsmanagements hat Eterno auf knapp 1.500 Quadratmetern an der Bockenheimer Landstraße 33 bis 35 in Frankfurt am Main gefunden. Das „Windows“, ein im Jahr 2009 fertiggestelltes, siebenstöckiges Bürogebäude, erfüllt sowohl von der äußeren Optik als auch von der Flexibilität der Grundrisse die Ansprüche des expandierenden Unternehmens.



”

Wir haben einen starken Rückgang an Ärzten in Deutschland, deshalb möchten wir von Eterno einen Ansatz schaffen, der den Start in der Medizin vereinfacht. In einer Art Co-Workspace ermöglichen wir Ärzten, sich auf das zu konzentrieren, was am wichtigsten ist: die Gesundheit.“

Maximilian Waldmann

Gründer und Geschäftsführer, Eterno Health GmbH

› [Mehr über Eterno auf der hausInvest Webseite](#)

04.3 Neue Mietergruppen und Nutzungsarten

Gesundheitsimmobilien sind ganzheitlich betrachtet viel mehr als Arztpraxen, Apotheken, Krankenhäuser und Pflegeheime. Die Trends zu Fitness, Wellness und Beauty haben in den vergangenen Jahren einen regelrechten Boom erlebt. Fitnessstudio, Physiotherapeuten, Massagepraxen, Anti-Aging-Anbieter aber auch Beratungsstellen oder spezialisierte Einzelhändler: Sie alle benötigen passende Flächen und können beispielsweise die Lücken schließen, die der rückläufige stationäre Einzelhandel oder auch frei werdende Büroflächen an vielen Standorten hinterlassen.



hausInvest Objekt

Forum City Mülheim

Im Forum City Mülheim wird bis 2025 das bereits bewährte Angebot des Einzelhandels und der Gastronomie um neue Dienstleister aus Medizin, Therapie und Pflege auf einer Fläche von ca. 52.000 m² erweitern. Das neu geschaffene Forum Medikum soll als zukunftsweisendes Medizinkonzept, bei dem alle sozialen Bedürfnisse unter einem Dach abgedeckt werden, entstehen.

Neben klassischen Mediziner*innen wie Hausärzten, Fachärzten sowie einer Praxisklinik werden im Forum Medikum Therapieangebote geschaffen, paramedizinische Versorgung gewährleistet sowie weitere Healthstyle und Pflegeangebote in Anspruch genommen werden können.

52.000 m²





Mehr Wohnbefinden im Alter.

Gleichzeitig steigern die Alterung der Gesellschaft und der Healthcare-Trend auch den Bedarf an alternativen Wohnformen. Damit sind nicht zwangsläufig Senioren- oder gar Pflegeheime gemeint. Altersgerechte und barrierefreie Wohnungen mit einem Beratungs- oder ambulanten Betreuungsangebot vor Ort sowie sozialen Treffpunkten wie beispielsweise einem Nachbarschafts-Café sind immer stärker nachgefragt. Das gilt auch für Wohnangebote z. B. mit Fitnessräumen für die gemeinsame Nutzung oder bei denen ein aktives Property-Management sportliche Aktivitäten wie etwa Laufgruppen anbietet. Dadurch wird vor allem auch ein stärkeres soziales Miteinander gefördert.



04.4 Bündelung der Angebote



Die einzelnen Teilsegmente des Megatrends Healthcare sind zwar heterogen, doch sie ergänzen sich häufig gegenseitig. Intensive Zusammenarbeit und vor allem räumliche Nähe können daher Synergien schaffen. Deshalb ist bereits in Ansätzen ein Trend zur Cluster-Bildung zu beobachten, der sich in den kommenden Jahren noch verstärken wird, sei es in unmittelbarer Nachbarschaft oder sogar unter einem Dach.

Medizinische Vielfalt unter einem Dach.

Das bedeutet, dass sich klassische Hausarztpraxen Tür an Tür mit Fachärzten, Zahnärzten, Kieferchirurgen, Operationssälen, Apotheken, Optikern,

Hörakustikern, Sanitätshäusern, Physiotherapeuten, Massagepraxen, Reha- und medizinischen Sportangeboten, Schönheitschirurgen, Beauty Salons bis hin zu Beratungsstellen der Krankenkassen befinden. Da bestimmte Dienstleistungen und Infrastrukturen wie Empfangs- und Wartebereiche und zum Teil auch Abrechnungswesen gemeinsam genutzt werden können, entstehen auch operative und finanzielle Synergien.

Die Kunden bzw. Patienten wiederum finden sämtliche miteinander verbundene Gesundheits- und Wellness-Angebote neben passenden Produktangeboten zentral unter einem Dach.

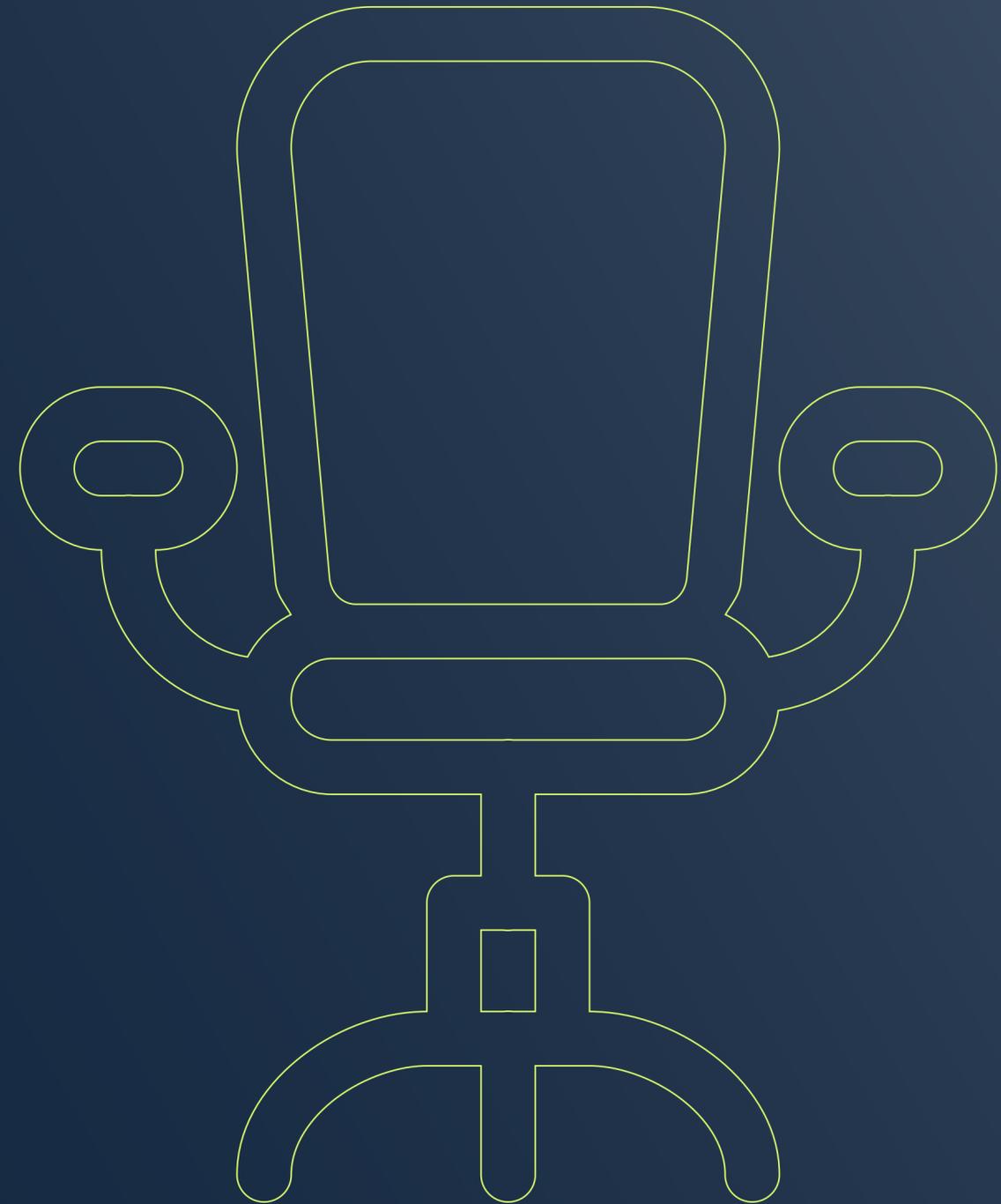
05

Fazit und Ausblick

Gesundheit, Fitness, Wellness und Beauty haben langsam aber stetig einen größeren Stellenwert in unserer Gesellschaft eingenommen als noch vor 20 Jahren. Das Angebot wächst mit der Nachfrage, und immer wieder entstehen neue, erfolgreiche Geschäftsmodelle. Dabei verschmelzen Healthcare und Lifestyle zu einem umfassenden „Healthstyle“-Trend, der zahlreiche heterogene, aber oftmals komplementäre Teilbereiche umfasst.

Innovationskraft nutzen. Potenziale ausbauen.

Für die Immobilienbranche entstehen dadurch neue Chancen für potenzielle Mietergruppen, zur Neupositionierung von Bestandsimmobilien und für attraktive Nachnutzungskonzepte von bestehendem Leerstand, weit über klassische Arztpraxen oder Spezialimmobilien wie Pflegeheime hinaus. Wichtige Voraussetzungen sind allerdings Innovationskraft und die Bereitschaft, neue Wege auszuprobieren. Wir gehen davon aus, dass sich diese Trends in Zukunft fortsetzen werden, und wollen die sich daraus ergebenden Chancen für das Immobilienportfolio des hausInvest aktiv nutzen.



06 Auf einen Blick

Die Chancen von hausInvest

- Bequem und einfach in solide Immobiliensachwerte investieren
- Stabile Erträge bei geringen Wertschwankungen (Wertentwicklungen der Vergangenheit bieten keine Gewähr für die Zukunft)
- Breite Risikostreuung der Immobilien über Länder, Standorte, Nutzungsarten und Mieter
- Hohe Vermietungsquote
- Grundsätzlich börsentägliche Ausgabe und Rücknahme der Anteile über die Fondsgesellschaft¹
- Für diesen Fonds bleiben gemäß aktueller Rechtslage 60 Prozent der Erträge für Privatanleger steuerfrei²

Die Risiken von hausInvest

- Die Werte von Immobilien und Liquiditätsanlagen können schwanken
- Risiken einer Immobilienanlage wie zum Beispiel Vermietungsquote, Lage, Bonität der Mieter, Projektentwicklungen
- Trotz weitgehender Währungssicherung verbleibt ein Restwährungsrisiko
- Bei Rückgaben von Anteilen gilt eine 24-monatige Mindesthaltedauer und eine 12-monatige Kündigungsfrist¹
- Ein grundsätzliches Risiko bei Immobilienfonds besteht in der vorübergehenden Aussetzung der Anteilscheinrücknahme aufgrund nicht ausreichender Liquidität bis hin zu einer geordneten Auflösung des Fonds
- Die vor dem 22. Juli 2013 erworbenen Fondsanteile können zum Nachteil der ab dem 22. Juli 2013 erworbenen Anteile möglicherweise schneller liquidiert werden

Ausführliche Informationen zu den Risiken finden Sie im Verkaufsprospekt und im Basisinformationsblatt des hausInvest.

hausInvest im Überblick

ISIN/WKN DE0009807016/980701	
Fondsvermögen³	17.389,9 Mio EUR
Grundvermögen⁴	18.052,4 Mio EUR
Bruttoliquidität⁵	2.210,2 Mio EUR
Fondsobjekte	155
Immobilienstreuung über	18 Länder / 58 Städte
Vermietungsquote (per 30.09.2023)	93,9 %
Ausschüttung je Anteil (19. Juni 2023)	0,65 EUR
Ausgabeaufschlag	5,0 %
Verwaltungsvergütung	0,8 % (max. 1 %)
Verwahrstellenvergütung ⁶	0,021 % (max. 0,025 %)
Gesamtkostenquote für Geschäftsjahr 2022/2023 ⁷	0,84 %
Geschätzte Gesamtkostenquote für Geschäftsjahr 2023/2024 ⁸	0,84 %

Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen.

in %

Wertentwicklung (31.10.2013 - 31.10.2023)	für den Anleger (netto) ⁹	der Anteilspreise (brutto) ¹⁰
31.10.2013 - 31.10.2014	-2,4 ¹¹	2,4
31.10.2014 - 31.10.2015	2,9	2,9
31.10.2015 - 31.10.2016	2,2	2,2
31.10.2016 - 31.10.2017	2,4	2,4
31.10.2017 - 31.10.2018	2,0	2,0
31.10.2018 - 31.10.2019	2,4	2,4
31.10.2019 - 31.10.2020	2,1	2,1
31.10.2020 - 31.10.2021	1,9	1,9
31.10.2021 - 31.10.2022	2,3	2,3
31.10.2022 - 31.10.2023	2,6	2,6

Stand: 31.10.2023

Quelle: Commerz Real AG

¹ Für die ab dem 22. Juli 2013 erworbenen Anteile gilt eine 24-monatige Mindesthaltedauer und eine 12-monatige Kündigungsfrist. Für die vor dem 22. Juli 2013 erworbenen Anteile sind diese Fristen nur zu beachten, sofern die Freibetragsgrenze von 30.000 Euro pro Kalenderhalbjahr überschritten wird. Die Rückgabe ist dann nicht möglich, wenn die Fondsgesellschaft aufgrund der gesetzlichen Vorschriften die Anteilscheinrücknahme ausgesetzt hat.

² Gemäß § 20 Abs. 4 InvStG besteht ggf. im Rahmen der persönlichen Steuererklärung die Möglichkeit, die 80-prozentige Teilfreistellung geltend zu machen. Wir verweisen dazu auf die Publikation zur bewertungstäglichen Auslandsimmobilienquote.

³ Nettofondsvermögen (Bruttofondsvermögen abzgl. Verbindlichkeiten und Rückstellungen).

⁴ Inklusive unbebaute Grundstücke, im Bau befindliche Objekte sowie in Immobiliengesellschaften gehaltene Immobilien.

⁵ Bankguthaben und Termingelder sowie Wertpapiere (100 Prozent des Kurswertes).

⁶ Verwahrstelle ist die BNP Paribas S. A. Niederlassung Deutschland, Senckenberganlage 19, 60325 Frankfurt am Main.

⁷ Enthält alle Kosten (ohne Transaktionskosten, Bewirtschaftungs-/Instandhaltungskosten und Finanzierungskosten für Immobilien und Immobilien-Gesellschaften), die dem Fondsvermögen im Geschäftsjahr 2022/2023 per 31. März 2023 belastet wurden (TER).

⁸ Enthält die geschätzten Kosten (ohne Transaktionskosten, Bewirtschaftungs-/Instandhaltungskosten und Finanzierungskosten für Immobilien und Immobilien-Gesellschaften). Diese Kostenschätzung erfüllt nicht die Anforderungen an einen aufsichtsrechtlich vorgeschriebenen Kostenausweis nach MiFID, den Sie rechtzeitig vor Auftragsausführung erhalten werden.

⁹ Bei der Modellrechnung der Wertentwicklung für den Anleger (netto) werden ein Anlagebetrag von 1.000 Euro und 5 Prozent Ausgabeaufschlag unterstellt, der beim Kauf anfällt und im ersten Jahr abgezogen wird. Der Ausgabeaufschlag ist ein Höchstbetrag, der im Einzelfall geringer ausfallen kann. Zusätzlich können Depotgebühren zur Verwahrung der Anteile anfallen, welche die Wertentwicklung für den Anleger mindern können.

¹⁰ Berechnet nach BVI-Methode (ohne Ausgabeaufschlag, Ausschüttung sofort wieder angelegt).

¹¹ Enthält 5 Prozent Ausgabeaufschlag.

Dies ist eine **Marketing-Anzeige**. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt des hausInvest, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen. Diese und weitere Unterlagen (bspw. den jeweils aktuellen Jahres- und Halbjahresbericht) erhalten Sie kostenlos in deutscher Sprache in Schrift- bzw. Dateiform bei Ihrem Berater oder direkt bei der Commerz Real Investmentgesellschaft mbH. Zusätzlich können Sie die Unterlagen im Internet unter [pflichtunterlagen.hausinvest.de](https://hausinvest.de) herunterladen. Nähere Informationen über nachhaltigkeitsrelevante Aspekte (gemäß Offenlegungsverordnung) finden Sie unter <https://hausinvest.de/rechtliche-hinweise>. Eine Zusammenfassung Ihrer Anlegerrechte finden Sie im Internet in deutscher Sprache unter <https://hausinvest.de/anlegerrechte>. Diese Broschüre dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder eine individuelle Anlageempfehlung noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Diese Ausarbeitung ersetzt nicht eine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung.

Commerz Real Investmentgesellschaft mbH
Friedrichstraße 25 | 65185 Wiesbaden | Deutschland
hausinvest.de



Ein Fonds der Commerz Real Investmentgesellschaft mbH