



# Segment punktet mit systemrelevanten Mietern

**Ärztelhäuser gewinnen für die ambulante medizinische Versorgung weiter an Bedeutung. Für Projektentwickler und Investoren eröffnen sich damit neue Chancen. Die IWG-Unternehmensgruppe mit der Marke MEDZENTRUM ist hierbei gesetzt. Die II-Chefredaktion sprach mit Dr. Uwe Natter, Vorstand/CEO der IWG Holding AG und Sawas Koutsidis, Managing Director der MEDZENTRUM Netzwerk GmbH.**

**INTELLIGENT INVESTORS: Meine Herren, die Vorzeichen 2022 haben sich fundamental geändert. Der Zins ist zurück. Wie schätzen Sie die allgemeine Lage im Immobiliensegment aktuell ein?**

**Dr. Uwe Natter:** Der Eindruck verstetigt sich, dass wir es auch am Immobilienmarkt mit einer Zeitenwende zu tun haben. Die überwiegende Zahl der Marktteilnehmer bleibt in abwartender Haltung. Das ist nachvollziehbar, schließlich wirkt sich die Zinserhöhung als Reaktion auf die hohe Inflation deutlich auf die Bauzinsen und den Markt aus. Das ist schon ein rauer Gegenwind. In Kombination mit weiteren negativen Faktoren, Stichwort Lieferengpässe, entsteht eine schwierige Gemengelage. Wenig überraschend, dass folglich Projekte verschoben oder ganz abgesagt werden.

**II: Vom Allgemeinen zum Besonderen. Ihr Haus, die IWG-Unternehmensgruppe mit der Marke MEDZENTRUM, steht für Kompetenz im Bereich Ärzte- und Gesundheitszentren, einem Nischensegment. Können Sie sich von der generellen Stimmung im positiven Sinne abkoppeln?**

**Dr. Natter:** Wie Sie richtig sagen, sind Ärztehäuser und Gesundheitszentren im großen Bild des Immobilienmarkts bis dato noch ein Nischenprodukt. Aktuelle Transaktionsmeldungen zeigen jedoch deutlich auf, dass das Investoreninteresse an solchen Immobilien größer wird. Das nehmen wir auch wahr. Viele Anleger, ob privat oder institutionell, sind auf der Suche nach attraktiven Assetklassen mit guten Chancen-Risiken-Verhältnissen. Da kommen wir ins Spiel. Alleine schon das Argument, dass das Segment mit systemrelevanten Mietern punktet, überzeugt zunehmend die Investoren. Schließlich leisten wir mit den gebauten Ärztehäusern und Gesundheitszentren einen wertvollen Beitrag zur Sicherung der ambulanten medizinischen Versorgung.



Dr. Uwe Natter

**Sawas Koutsidis:** Wenn ich an dieser Stelle ergänzen darf – Ärzte- und Gesundheitszentren haben Mietverträge mit einer langen Laufzeit und sind indexiert. Hinzu kommt die Tatsache, dass ärztliche Dienstleistungen weitestgehend konjunkturunabhängig sind. Das heißt, der steigende Bedarf nach ärztlicher Versorgung ist Jahrzehnte im Voraus absehbar und planbar.

**II: Konjunkturunabhängig und langfristige Mieter sind Argumente. Dann könnten viele Entwickler auf den Zug dieses Nischensegments aufspringen. Was gilt es, dabei aber zu beachten?**

**Koutsidis:** Die Klientel der Ärzteschaft ist anspruchsvoll und will „bewegt“ werden. Heißt, es wird ein tiefgehendes Know-how erwartet und das Gesamtkonzept muss auf breite Zustimmung stoßen. Hinzu kommt, dass wir erst in die Projektentwicklung einsteigen, wenn wir die notwendigen Zusagen seitens der beteiligten Ärzte, bzw. eine Vermietungsquote von 70 % haben. Das zeichnet uns in besonderem Maße aus. Das skalierbare Geschäftsmodell ist sozusagen der „USP“.

**II: Sie sprachen an, dass man Ärzte „bewegen“ muss. Sicherlich müssen Sie auch Überzeugungsarbeit in den entsprechenden Kommunen leisten.**

**Dr. Natter:** Absolut. Wir beraten und unterstützen auf kommunaler Ebene bei der Sicherstellung der ambulanten medizinischen Versorgung in Form von Versorgungsanalysen, Strukturkonzepten und Machbarkeitsstudien. Und Sie sprechen zu Recht den Aspekt des wesentlichen Dialogs mit den Funktionsträgern vor Ort an. Um Missverständnisse auszuräumen und die Sinnhaftigkeit unseres Vorhabens allen Beteiligten näher zu bringen, treten wir in den Austausch. Wir nehmen an Sitzungen teil, legen das Konzept dar, verweisen auf unsere Historie von zwei Jahrzehnten und punkten mit bisherigen bundesweit ausgeführten Referenzobjekten. Diese Argumente überzeugen.

**II: Nach den allgemeinen Bemerkungen – erläutern Sie uns Ihr Konzept des MEDZENTRUM. Wie ist die Historie bzw. der organisatorische Aufbau?**

**Dr. Natter:** Das Konzept unter dem Dach der IWG-Gruppe ist immer ein mehrstufiger Prozess. Wie dargelegt steht am Anfang die Erarbeitung in Zusammenarbeit mit Partnern von Versorgungsanalysen und Machbarkeitsstudien. Daran schließt sich die Identifikation von Ärzten an und wir treten im positiven Fall in den Dialog mit der Kommune ein. Am Ende der gesamten Wertschöpfungskette steht der Bau und die Verwaltung der Immobilie. Bis dato sind wir bundesweit an rund 20 Standorten tätig. Wir legen zwar unseren Fokus auf den Neubau, realisieren aber MEDZENTRUM-Gesundheitsimmobilien auch in übernommenen Bestandsimmobilien. Zentral ist ferner der von Beginn an gelebte Netzwerk-Gedanke – nur so können wir den gewünschten Anstoß zu einer positiven Quartiersentwicklung geben. Weitere Ärzte lassen sich vor Ort nieder, Belebung entsteht durch Cafés etc. Das alles ist in unserem Leistungsversprechen enthalten.

**II: Sie stehen damit für eine „Rundumversorgung“ und Ihre Leistung erstreckt sich entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Ist denn Ihr Engagement mit der Fertigstellung beendet?**

**Dr. Natter:** Keineswegs. Wir verwalten die Immobilie und bleiben, was sehr wichtig ist, als initiativer Investor mit 10,1 % dabei. Sozusagen als eindeutiges Zeichen der Stabilität. Ferner besteht kein Interes-



se an Zweckentfremdung und wir sind bemüht, dass die MEDZENTRUM-Immobilien langfristig gut und profitabel laufen. Ein Win-Win für die Ärzte, die Patienten und nicht zu vergessen die Kommunen.

**II: Aktuell haben Sie den ersten geschlossenen Spezial-AIF aufgelegt. Bitte stellen Sie das Konzept und die Charakteristika des MEDZENTRUM Deutschland Unua GmbH & Co. geschlossene Investment KG vor.**

**Koutsidis:** Mit diesem Fonds gehen wir den nächsten Schritt und adressieren insbesondere semi-professionelle und professionelle Investoren. Der Fonds, der sich exklusiv an versorgungsrelevanten Gesundheitsimmobilien der IWG-Gruppe beteiligen kann, wird bis zu 27 Mio. Euro in Ärzte- und Gesundheitszentren in Deutschland investieren. Sechs konkrete Anlageobjekte sind für den Fonds bereits gesichert; ein weiteres Objekt befindet sich im Ankauf. Damit ist sichergestellt, dass wir nicht über einen Blindpool reden. Die Rendite ist inflationsgeschützt, die Mietverträge sind langfristig. Die Zielrendite beträgt 6,32 % (IRR) p. a.

**II: Mit Blick in die Zukunft – was planen Sie?**

**Dr. Natter/Koutsidis:** Sicherlich schwebt uns vor, einen nächsten Fonds rein für institutionelle Investoren zu kreieren. MEDZENTRUM agiert gemeinwohlorientiert und erfüllt damit auch den ESG-Dreiklang auf perfekte Weise. Das gilt es, weiter zu perfektionieren.

**II: Herr Dr. Natter, Herr Koutsidis, wir bedanken uns für das interessante Gespräch.**