



BRANCHEN '18 MONITOR



TERRANUS

Portfolio-Transaktion in nur drei Monaten

Die Tempomacher

Komplex, detailreich und kompliziert: Die erfolgreiche Transaktion eines Pflegeimmobilien-Portfolios erfordert viel Präzision und tiefe Branchenkenntnis. Dass dies nicht im Widerspruch zu Effizienz und Tempo stehen muss, belegt TERRANUS beim Verkauf eines Portfolios an Hemsö.

Tempo ist relativ. Physiker wie Carlo Rovelli formulieren exakter: „Geschwindigkeit ist keine Eigenschaft, sie beschreibt eine Beziehung.“ Ein sehr treffendes Bild für die komplizierte Transaktion eines Pflegeimmobilien-Portfolios. Denn in Relation zu anderen Immobilien sind beim Verkauf eines Pflegeheims unzählige weitere Parameter zu berücksichtigen – von den spezifischen Landesheimgesetzen und der Anzahl der Einbettzimmer über die vereinbarten Investitionskosten- und Pflegesätze bis hin zur Belegungsquote. Beim Verkauf an Hemsö kam es noch komplizierter: Das zu veräußernde PATRIZIA-Portfolio bestand nicht nur aus vier Immobilien, die an vier unterschiedliche Betreibergesellschaften vermietet waren. Sie lagen noch zudem über vier Bundesländer verstreut, die sich aufgrund der jeweiligen Landesheimgesetzgebung in ihren Vorgaben unterscheiden. Wer diese Komplexität erfasst, versteht, welche Herkules-Aufgabe die PATRIZIA Immobilien AG

mit ihrem Zeitplan formulierte: Exakt drei Monate bis zur Vertragsunterzeichnung lautete die Zielvorgabe, als TERRANUS mit der Strukturierung und Durchführung des Investorenprozesses beauftragt wurde. „Natürlich war das eine ambitionierte Planung, denn normalerweise gehen solche Deals in der Pflegebranche eher in sechs oder mehr Monaten über die Bühne“, sagt Jan-Hendrik Jessen, Head of Fund Management Operated Properties der PATRIZIA. „Uns war wichtig, dass wir einen sehr branchenerfahrenen Transaktionsberater, der sowohl die Immobilien- als auch die Betreiberseite kennt, beauftragen.“

Auf die Plätze: Start für dreistufiges Bieterverfahren
Jetzt war Tempo, zügiges Handeln gefragt. Zunächst wurden gut zwei Dutzend potenzielle Käufer mit anonymisierten Informationen versorgt, die sich beinahe ausnahmslos interessiert zeigten und umgehend



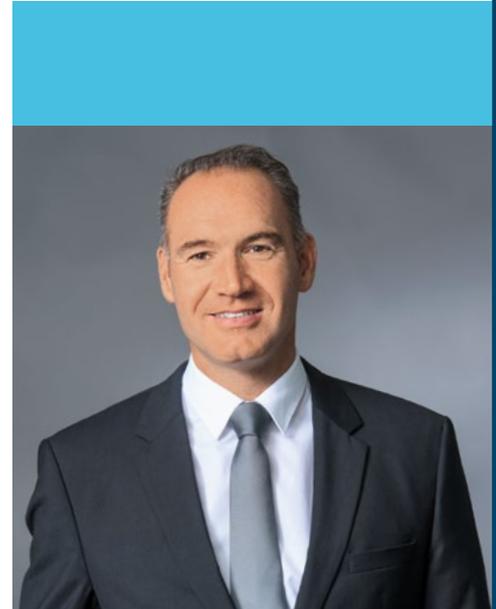
eine Vertraulichkeitserklärung zurückschickten. „Dies zeigt, dass wir eine vernünftige Vorauswahl getroffen haben“, sagt Jessen. Die Interessenten erhielten danach exakt nur jene essenziellen Informationen über das Portfolio, die ihnen die schnelle Abgabe eines ersten Angebotes ermöglichten. Hinter den Kulissen begann TERRANUS parallel damit, den Datenraum zusammenzustellen – Lageplan, Grundbuchauszug, Grundrisse, Baumassen- und Flächenberechnung. Um die betriebspezifischen Daten rasch zu ermitteln, nutzten die Berater ihren guten Draht zu den vier Betreibern. „Wenn man das Gefühl hat, da kommt jemand, der sich in der Welt der Betreiber auskennt und dieselbe Sprache spricht, schafft das Vertrauen“, betont Wolfgang Frühschütz, Geschäftsführer des Betreibers compassio, „das gilt auch für das Fingerspitzengefühl, mit dem die Besichtigungstermine vorbereitet und bei laufendem Betrieb durchgeführt werden.“ Ein Vertrauen, das sich auszahlte und den Prozess enorm beschleunigte.

Fertig? Jede Phase perfekt steuern!

Und das war wichtig, denn inzwischen lagen zehn indikative Angebote vor, aus denen PATRIZIA gemeinsam mit TERRANUS fünf Interessenten auswählte. „Wir wollten ja bereits in acht Wochen beurkunden“, erklärt Markus Bienentreu, Geschäftsführer der TERRANUS Real Estate, „neben dem Preis war deshalb die Abschlussicherheit ein zentrales Kriterium.“ Jetzt, in Phase zwei, erhielten die Interessenten den Zugang zum Datenraum – in ihm befanden sich alle relevanten Informationen. Zu detaillierte Unterlagen wie etwa Wartungsverträge blieben außen vor, um den Bietern keine Zeit zu stehlen. Startschuss für einen stramm getakteten

Ein Pflegeheim-Portfolio, zwei Dutzend Interessenten und nur drei Monate Zeit bis zur Vertragsunterzeichnung – die präzise Prozesssteuerung durch TERRANUS machte es möglich.

Marathon: In sieben Tagen standen 17 Besichtigungen in vier Pflegeheimen auf dem Programm – von Kiel bis Bonn, vom niedersächsischen Rehren bis zu Nittenau in der bayrischen Oberpfalz. Die Entfernungen zwischen den Häusern waren also so groß, dass kaum einmal zwei an einem Tag besucht werden konnten. „Ein logistisches Meisterstück, bei dem uns die Betreiber mit viel gutem Willen unterstützten, was alles andere als selbstverständlich ist“, sagt Bienentreu. Exakt einen Monat vor der Deadline lagen dann von vier Bietern bestätigende Angebote auf dem Tisch. „Wir entschieden uns, mit einem einzigen, hoch professionellen Bieter, dem schwedischen Pflegeimmobilien-Investor Hemsö, in die dritte Phase zu gehen“, erklärt Bienentreu, „alle Indikatoren sprachen für eine hohe Abschluss-Wahrscheinlichkeit.“ Auftakt zur letzten Runde: Erst jetzt füllte TERRANUS den Datenraum mit detaillierten Unterlagen wie technischen Prüf- oder Wartungsberichten. „Mit einem speziellen Q+A-Tool beantworteten wir zudem schnell und effizient jede Detailfrage. Denn in dieser Phase geht es ans Eingemachte“, sagt Bienentreu, „der Prozess muss präzise geführt, fehlende Informationen – auch bei den Betreibern – müssen schnell eingeholt werden. Das können ebenso Fragen zum Anteil der Sozialhilfeempfänger – wegen der vereinbarten Investitionskostensätze – sein wie etwa auch nach dem Brandschutz. Alles Faktoren, die später ins Geld gehen.“ Zur sorgfältigen Risikoprüfung im Rahmen der Due Diligence zählt bei Pflegeimmobilien nicht zuletzt die Frage, inwiefern die Einrichtungen den jeweiligen Landesheimgesetzen und ihren Bauvorgaben entsprechen. Das bedarf einer tiefen Kenntnis des legislativen Rahmens in 16 Bundesländern, denn der reicht von der Einbettzimmerquote über Pflegebäder pro Etage und Quadratmeter-Vorgaben für Gemeinschaftsflächen bis hin zur behindertengerechten Toilette im Eingangsbereich. „Für den Verkauf ist das kein Hindernis“, erklärt Markus Bienentreu, „es zieht nur mitunter bauliche Veränderungen und damit Investitionen nach sich.“



„Ich kann mich an keine Transaktion in dieser Größenordnung erinnern, die schneller und reibungsloser abgelaufen ist.“

Jens Nagel,
Geschäftsführer Hemsö

Finale: intensiv, professionell, erfolgreich

Exakt drei Monate und sechs Stunden nach Beauftragung lag der Vertrag beim Notar zur Unterzeichnung bereit. Denn parallel zum Q+A-Prozess verhandelten Verkäufer, Käufer und TERRANUS bereits die Details des Verkaufsvertrags aus. Natürlich gehört neben einer exzellenten Prozesssteuerung und einer hohen Professionalität aller Partner auch ein wenig Fortune dazu. Das Resümee von Hemsö-Geschäftsführer Jens Nagel: „Ich habe in den vergangenen Jahren eine Vielzahl von Transaktionen für Hemsö getätigt. Ich kann mich an keine in dieser Größenordnung erinnern, die schneller und reibungsloser lief.“