

Gesundheits- & Sozialimmobilien

TaylorWessing

Investitionen in Gesundheits- und Sozialimmobilien liegen im Trend. Sie versprechen eine (vermeintlich) sichere Rendite bei stabilen Immobilienwerten.

Eine Investition wird aber nur dann langfristig Erfolg haben, wenn die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen.

Schon die baulichen Anforderungen an die Immobilie selbst unterscheiden sich stark zwischen den einzelnen Gesundheits- und Sozialimmobilien. Für Pflegeheime etwa gelten sehr strenge Anforderungen, die sich zwischen den Bundesländern stark unterscheiden, während für Ärztehäuser kaum Besonderheiten zu beachten sind.

Gesundheits- und Sozialimmobilien sind (komplexe) Betreiberimmobilien. Eine gute Immobilie ist nicht automatisch auch eine gute Investition. Mindestens genauso wichtig sind Betreiber bzw. Nutzer der Immobilie. Auch auf ihrer Ebene sind die rechtlichen Anforderungen sehr unterschiedlich und müssen sorgfältig geprüft und justiert werden. Jede der unterschiedlichen Gesundheits- und Sozialimmobilien folgt anderen Regeln.

Nur ein erfahrenes Team, das die Branche kennt und gut vernetzt ist, kann Sie auf höchstem Niveau beraten.



Dr. Joachim Mandl

Salary Partner
+49 211 8387-421
J.Mandl@taylorwessing.com



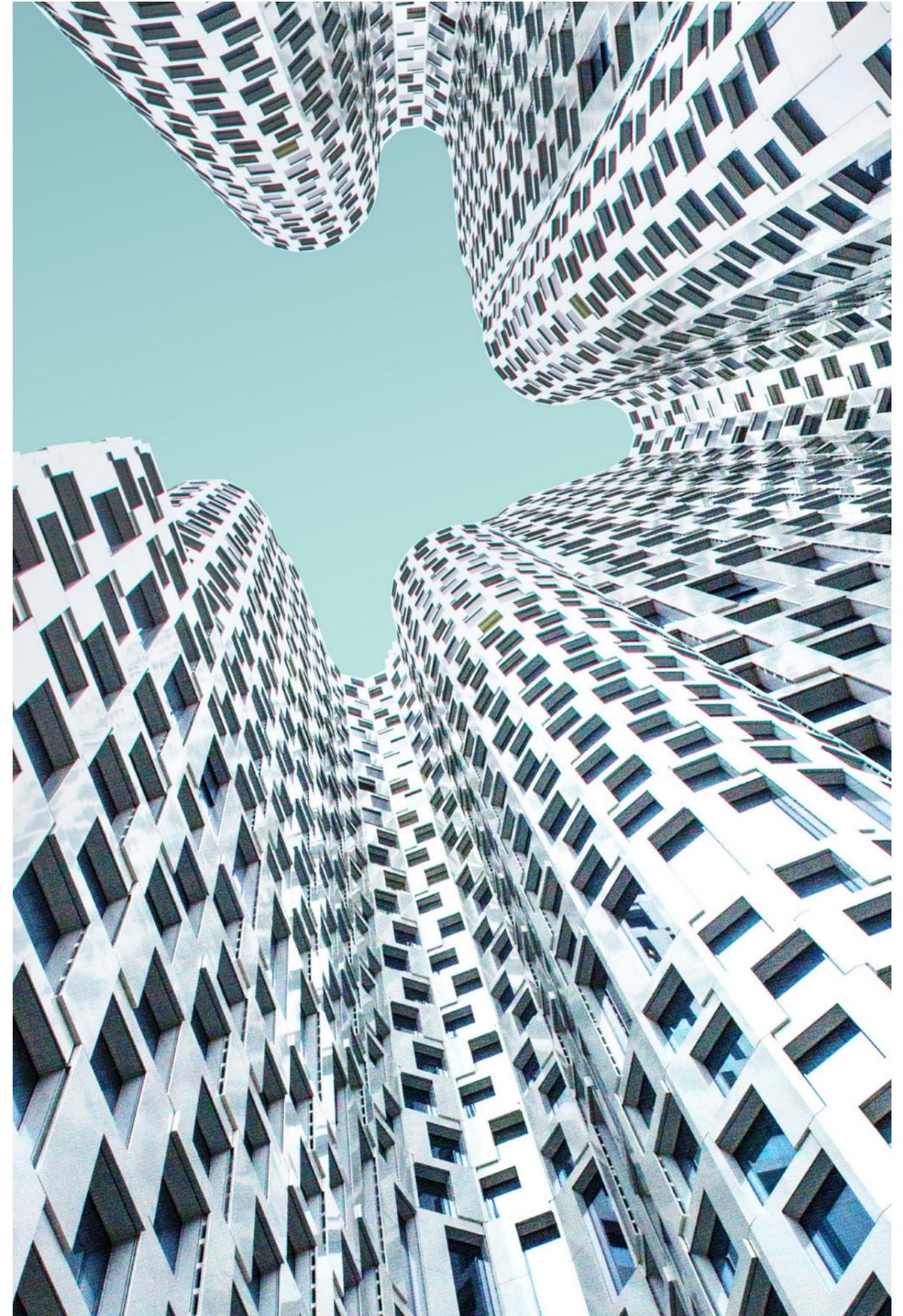
**Kathleen Munstermann,
LL.M. (Medizinrecht)**

Salary Partner
+49 40 36803-155
K.Munstermann@taylorwessing.com



Dr. Vanessa Christin Vollmar

Salary Partner
+49 211 8387-199
V.Vollmar@taylorwessing.com





Maßgeschneiderter Service

Wir stellen Ihr Team nach Ihren Bedürfnissen individuell zusammen. Erfahrene Anwält:innen aus den einzelnen Rechtsgebieten mit hervorragenden Kontakten in die Branche arbeiten für Sie und Ihren Erfolg Hand in Hand.

1 Asset Klassen	6
Pflegeheime	6
Wohnen und Leben im Alter	7
Reha-Kliniken	8
Krankenhäuser	9
Medizinische Versorgungszentren und Ärztehäuser	10
Kindergärten, KiTas und Schulen	11
2 Beratungsleistungen	12
Leistungen im Detail	12
Transaktionen	13
Asset Management	14
Projektentwicklung, Öffentliches Bau- und Planungsrecht	15
Regulatorisches Gesundheitsrecht	16
Compliance	17
Nachhaltigkeit von Investments	18
Finanzierung & Investmentrecht	19
Arbeitsrecht	20
Aufenthaltsrecht	21
Erwerb von Betreibergesellschaften	22
IT-/Datenschutz, Cyber Security und Digitalisierung	23
3 Referenzen	24

1 Asset Klassen

Pflegeheime

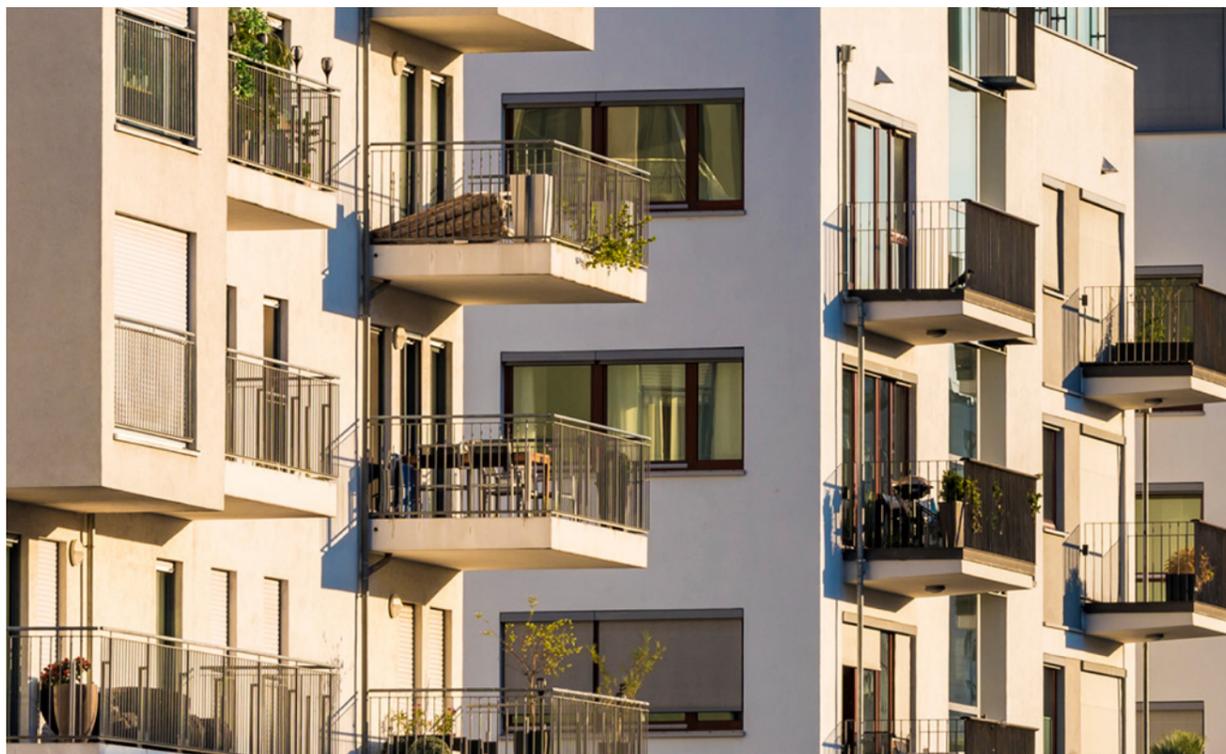
Pflegeimmobilien sind staatlich regulierte Betreiberimmobilien. Sie müssen speziellen baulichen Anforderungen genügen, die sich zwischen den 16 Bundesländern unterscheiden und in den vergangenen Jahren immer weiter verschärft wurden (etwa durch die Einführung einer Einzelzimmerquote).

In manchen Fällen ist eine Investition nur dann sinnvoll, wenn ein Umbau / eine Erweiterung der Immobilie möglich ist oder eine Integration neuer Konzepte für Wohnen und Leben im Alter, wie etwa Betreutes Wohnen, Quartierskonzepte usw.

Eine gute Immobilie allein ist aber nicht automatisch Garant für eine gute Investition. Für den Betrieb einer Pflegeimmobilie gelten zahlreiche besondere regulatorische Anforderungen, die im Rahmen einer Investitionsentscheidung geprüft und bewertet werden müssen. Besonderes Augenmerk gilt vor allem dem Versorgungsvertrag und der Investitionskostenvereinbarung.

Der Pachtvertrag als Bindeglied zwischen Immobilie und Betrieb ist von zentraler Bedeutung. Er muss die Besonderheiten einer Pflegeimmobilie berücksichtigen, um investmentfähig zu sein. So sollte er etwa Informations- und Zugriffsrechte enthalten, die Instandhaltung gerecht verteilen und Vorsorge treffen für eine Änderung der regulatorischen Rahmenbedingungen.

Mit der Intensivpflege entwickelt sich derzeit eine attraktive Nische, die durch eine besondere Refinanzierung der Investitionskosten besticht. Lohnt eine Portfolioerweiterung?



Wohnen und Leben im Alter

Wohnen und Leben im Alter verändert sich immer schneller. Die klassische Pflegeimmobilie hat sich längst ambulanten Konzepten und dem Wohnen geöffnet. Die althergebrachten Grenzen zwischen den verschiedenen Wohn- und Lebensformen verschwimmen.

Es entstehen immer mehr gemischt genutzte Konzepte und Quartiere. Stadtnahes Wohnen mit kurzen Wegen, barrierefreies Wohnen, Service Wohnen, Betreutes Wohnen und Pflege gehen zunehmend Hand in Hand.

Neue Lebensräume für einen neuen Lebensabschnitt entstehen. Die geburtenstarken Jahrgänge der Nachkriegszeit sind gesund und fit. Sie denken offener, sind vermöglicher und planen als Best-Ager ihre Zukunft aktiv. Neue Konzepte werden gesucht und angenommen.

Die rechtlichen Anforderungen an die Immobilie selbst bleiben deutlich hinter denjenigen für Pflegeheime zurück. Es gelten bundesweit im Wesentlichen die gleichen Rahmenbedingungen. Im Fokus steht die Barrierefreiheit. Die regulatorischen Anforderungen sind weniger strikt als bei stationären Pflegeheimen. Doch auch hier sind einige Grundregeln zu beachten.

Die Nachfrage nach Produkten für Wohnen und Leben im Alter ist enorm – sie wird in den nächsten Jahren immer weiter steigen.

Reha-Klinken

Der Markt für Reha-Kliniken ist eher klein – wirtschaftlich aber sehr interessant. Rehabilitation dient der Wiederherstellung und Erhaltung der Arbeitskraft. Sie ist zentraler Bestandteil des Gesundheitssystems. Bestehende Hürden des Zugangs zur Reha-Behandlung hat der Gesetzgeber erst 2020 mit dem IPReG weiter abgebaut, womit die Nachfrage zusätzlich steigen wird.

Im Gegensatz zu Pflegeimmobilien bestehen für Reha-Kliniken keine besonderen gesetzlichen Vorgaben an die bauliche Gestaltung. Es gelten lediglich die vergleichsweise lockeren Anforderungen der Deutschen Rentenversicherung. Der Gebäudebestand ist vergleichsweise alt. In den 1990er Jahren ist die Bautätigkeit in Westdeutschland weitgehend zum Erliegen gekommen. Lediglich in den fünf östlichen Bundesländern hat es nach Wiedervereinigung einige Neubauten gegeben.

Die Refinanzierung ist monistisch organisiert, der Betreiber refinanziert sich allein aus den Pflege- und Behandlungssätzen. Gesonderte Investitionskostenvereinbarungen, wie sie etwa in der stationären Pflege zur Refinanzierung der Miete erforderlich sind, gibt es hier nicht.

Jenseits der großen gesetzlichen Träger ist die Landschaft der Reha-Kliniken sehr stark fragmentiert. Es gibt eine Vielzahl von freigemeinnützigen und kleinen / mittleren privaten Trägern.

In den nächsten Jahren erwarten wir auf Immobilien- und Betreiberseite eine deutliche Beschleunigung des Konsolidierungsprozesses und den verstärkten Markteintritt ausländischer Investoren.



Krankenhäuser

Ein Krankenhaus, das in den Krankenhausplan eines Landes aufgenommen ist (sog. Plankrankenhaus), eignet sich aufgrund der dualen Finanzierung von Plankrankenhäusern eher nicht als reines Immobilien-Investment. Denn die Betreiber von Plankrankenhäusern dürfen die Mittel staatlicher Investitionskostenförderung regelmäßig nur für den Bau, nicht aber für die Anmietung von Immobilien verwenden. Dies macht etwa Sale-and-lease-back-Modelle wirtschaftlich unattraktiv.

Anders sieht dies bei Vertragskrankenhäusern und reinen Privatkliniken aus. Beide haben keinen Anspruch auf staatliche Investitionskostenförderung, sondern finanzieren sich allein über die Einnahmen aus den erbrachten medizinischen Leistungen. Vertragskrankenhäuser und Privatkliniken eignen sich uneingeschränkt daher sehr gut für private Investoren.

Der Betrieb von Privatkliniken ist staatlich nur wenig reguliert. Für die Zulassung der Betreiber gelten die Anforderungen des § 30 GewO. Betreiber und Investoren sind also vergleichsweise frei in ihrer Vertragsgestaltung.

Medizinische Versorgungszentren und Ärztehäuser

Die Ambulantisierung der medizinischen Versorgung mit örtlicher Konzentration der Leistungsangebote gewinnt immer weiter an Bedeutung. So ist es konsequent, dass die Nachfrage nach Immobilien für den Betrieb von Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) und Ärztehäusern seit Jahren steigt.

Besondere gesetzliche Anforderungen an die bauliche Gestaltung, wie sie etwa bei Pflegeimmobilien zu beachten sind, existieren grundsätzlich nicht, die Funktionalität steht im Vordergrund. Es gelten im Kern die allgemeinen baurechtlichen Vorgaben. Allerdings können sich aus den unterschiedlichen Nutzungen (z.B. Radiologie oder Dialyse) besondere bauliche Anforderungen ergeben.

Die Mietverträge in einem Ärztehaus müssen aufeinander abgestimmt sein. Sie müssen den besonderen Anforderungen des ärztlichen Berufsrechts entsprechen und sollten klare Regelungen zum Konkurrenzschutz enthalten. Sollte eine Apotheke Bestandteil eines Ärztehauses sein, sind die Anforderungen des Apothekengesetzes zu beachten.

Wie bei allen anderen Gesundheitsimmobilien gilt auch hier: Die notwendigen regulatorischen Genehmigungen müssen sorgfältig geprüft werden.



Kindergärten, KiTas und Schulen

Kindergärten, Kindertagesstätten und Schulen finden seit einiger Zeit verstärktes Interesse bei Investoren. Neubau und Instandhaltung überfordern häufig die kommunalen Ressourcen, finanziell wie organisatorisch. Die baulichen Anforderungen ergeben sich hier (allein) aus den Bauordnungen der Länder und möglichen Sonderbauverordnungen.

Der Betrieb von Kindergärten, KiTa's und Schulen unterliegt regulatorisch nur geringen Anforderungen, die in der Praxis gut eingehalten werden können.

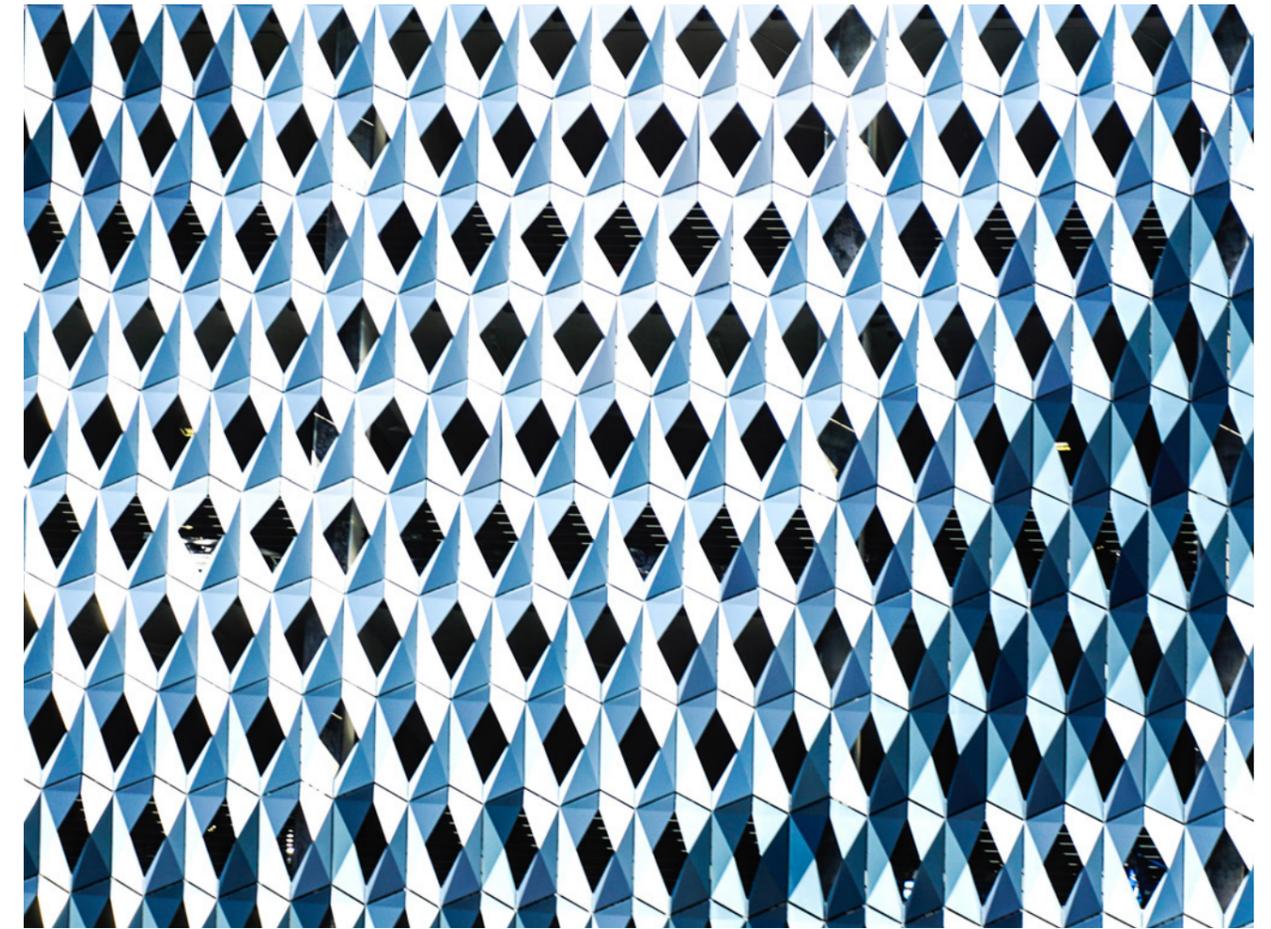
Bei der Vertragsgestaltung müssen evtl. auch die Anforderungen des Vergaberechts berücksichtigt werden. So kann sich etwa eine Bauverpflichtung als Baukonzession darstellen und zur Ausschreibungspflicht führen.

2 Beratungsleistungen

Leistungen im Detail

Ein Auszug aus unserem Leistungsportfolio:

- Vertraulichkeits-, Exklusivitätsvereinbarungen, Absichtserklärungen (LOI)
- Aufbau und Verwaltung von Datenräumen
- Steuerung und Begleitung von Due Diligence Prozessen
- Identifizierung und Beseitigung von Risiken
- Strukturierung der Transaktion, gleichzeitiger Verkauf der Betreibergesellschaft
- Gestaltung und Verhandlung von Kaufverträgen (Asset-, Share- und Forward Deal)
- Regulatorische Begleitung, Beratung und Umsetzung von Zulassungsverfahren
- Begleitung im Zuge der Zwangsversteigerung und bei insolvenzrechtlichen Fragen
- Steueroptimierung
- Investmentrechtliche Fragestellungen
- Kartellrecht



Transaktionen

Für Transaktionen gibt es keine Blaupausen, jede ist einzigartig. Wir sind ein eingespieltes Team aus Experten verschiedener rechtlicher Disziplinen, die für den jeweiligen Einzelfall optimal zusammengestellt werden. Zudem arbeiten wir bei Bedarf vertrauensvoll mit externen wirtschaftlichen, technischen und steuerrechtlichen Beratern zusammen.

Nicht selten stehen Betrieb und Immobilie nur im Paket zum Verkauf. Dann ist es häufig notwendig, im Rahmen der Transaktion einen neuen Betreiber an Bord zu holen oder insolvenzrechtliche Probleme zu lösen. Lassen Sie uns in einem solchen Fall gemeinsam die wirtschaftlich und rechtlich beste Lösung finden und umsetzen.

Wir verfügen über langjährige Kontakte in die Branche. Nutzen Sie unser Netzwerk - wir vermitteln gerne oder „legen unser Ohr für Sie auf's Gleis“.

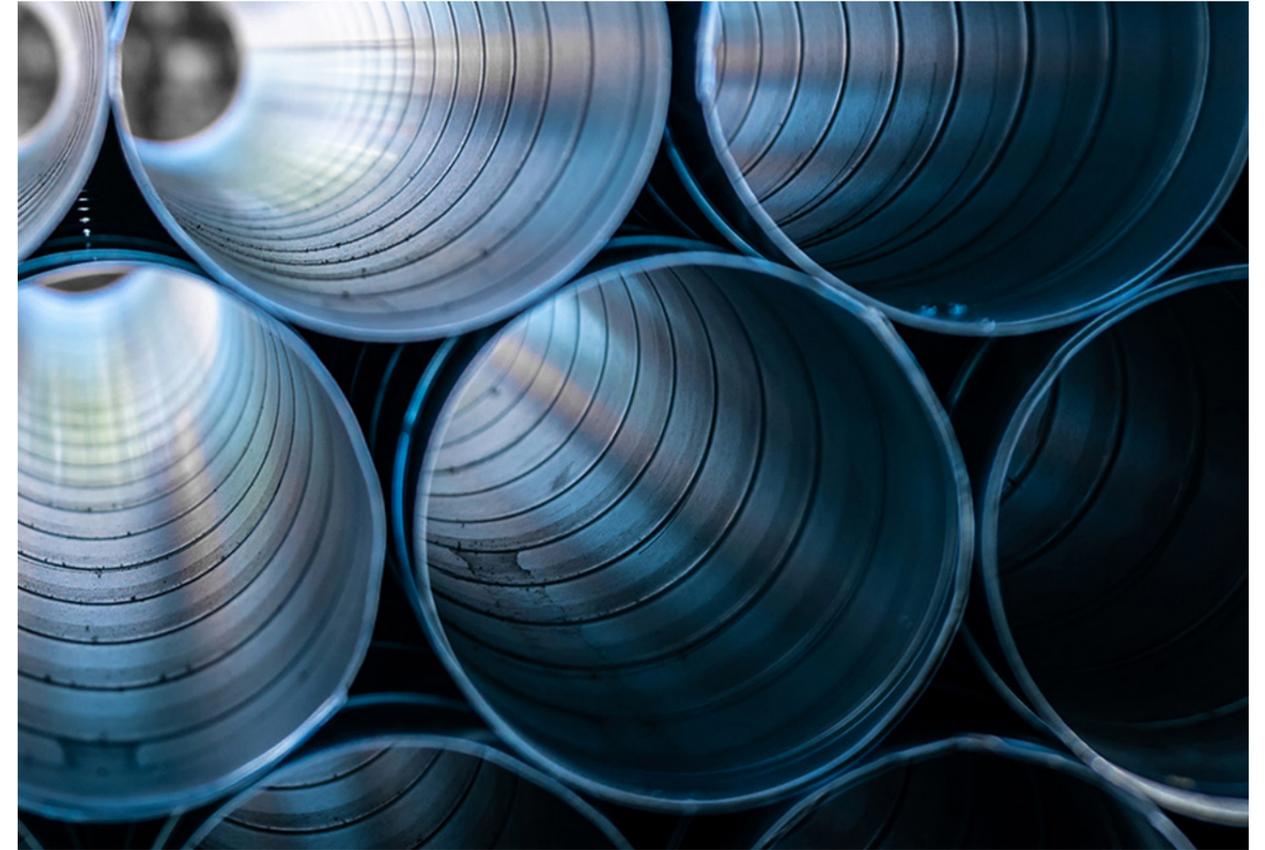
Asset Management

Ein gutes Asset Management ist von entscheidender Bedeutung für den Wert Ihrer Investition, unabhängig davon, ob Sie eine Immobilie im Bestand halten, kürzlich erworben haben oder beabsichtigen, diese zu verkaufen.

Im Zentrum des Asset-Managements stehen dabei die Mietverträge. Sie müssen an die jeweiligen Besonderheiten von Sozial- und Gesundheitsimmobilien angepasst sein. So sollten insbesondere bei Pflegeheimen Auskunftsrechte vorgesehen sein, um sich über den Zustand des Betriebs informieren zu können. Auch muss Vorsorge getroffen werden für den Fall, dass der Betreiber in wirtschaftliche Schwierigkeiten gerät. Bei Ärztehäusern etwa muss das Zusammenspiel der unterschiedlichen Fachdisziplinen organisiert werden.

Die Betreuung baulicher Themen (Erweiterung, Umbau) ist Bestandteil eines guten Asset Managements. Wir begleiten Sie bei dem Abschluss von Planungs- und Bauverträgen über alle Gewerke. Wenn erforderlich, schlichten wir Streit, gerichtlich und außergerichtlich. Soweit erforderlich, binden wir die Kolleg:innen aus dem öffentlichen Bau- und Planungsrecht ein.

Das Asset Management wird digital: Wir kennen uns aus, etwa mit dem Building Information Modeling (BIM).



Projektentwicklung, Bau- und Planungsrecht

Um den steigenden Bedarf an Gesundheits- und Sozialimmobilien abdecken zu können, werden in den nächsten Jahren noch viele Immobilien neu errichtet werden. Auch der Bestand muss fortlaufend an die veränderten rechtlichen und gesellschaftlichen Anforderungen angepasst werden. Erst im September 2021 hat das Saarland strengere bauliche Vorgaben für Pflegeheime erlassen, die innerhalb der nächsten 10 Jahre umgesetzt werden müssen.

Unser großes Team aus dem öffentlichen Bau- und Planungsrecht schafft oder sichert das notwendige Bau-recht für Investoren / Bestandshalter und unterstützt bei der Beschaffung der Baugenehmigung.

Projektentwicklungen zu begleiten ist eine unserer Stärken, auch wenn es um den Bau im Bestand geht.

Wir verhandeln für Sie die Verträge mit Architekten / Fachplanern, GU / GÜ-Verträge oder Einzelvergaben über alle Gewerke. Wir kümmern uns um Ihre Interessen während der Bauphase, wir schlichten Streit und vertreten Sie bei gerichtlichen Auseinandersetzungen.

Projektentwicklungen stehen häufig auch im Kontext eines geplanten Kaufs / Verkaufs: Wir beraten Sie auch im Zusammenhang mit einer Forward-Deal Struktur.

Wir kennen uns mit modernen Planungsformen wie Building Information Modeling (BIM) aus und verfügen über gute Kontakte zu renommierten Architekturbüros.

Regulatorisches Gesundheitsrecht

Die Klaviatur der Regulatorik im Gesundheitsrecht – wir beherrschen sie.

Unsere herausragende Expertise im regulatorischen Gesundheits- und Pflegerecht baut auf bundesweite, langjährige Erfahrung bei Transaktionen, Umstrukturierungen und Fusionen von Pflegeheimen, Medizinischen Versorgungszentren (MVZ), Arztpraxen, Reha-Kliniken und Krankenhäusern auf. Wir kennen die landesspezifischen Regelungen, Spruchpraxen und Kniffe.

In kaum einem anderen Rechtsgebiet kommt es bei Transaktionen so maßgeblich auf die enge, vertrauensvolle und termingenaue Zusammenarbeit mit den behördlichen Entscheidungsträgern an wie in diesem. Im Umgang mit Behörden sind wir Ihr starker Partner und harmonisieren Ihre Deal-Timeline mit den öffentlich-rechtlichen Genehmigungsverfahren.

Seit Jahren begleiten wir Mandanten in allen Fragen der Zulassung, Vergütung und Finanzierung sowie zu Inhalten und Grenzen der Leistungserbringung – punktgenau zugeschnitten auf das jeweilige Landesrecht.

Die Healthcare-Branche ist äußerst stark von Gesetzesänderungen betroffen. Was heute noch gilt, ist morgen „Schnee von gestern“ (TSVG, IPReG, DVPMG, GVWG, KHZG u.v.m.).

Gleichzeitig müssen sich Akteure im Gesundheitswesen den gleichen Herausforderungen wie andere Wirtschaftszweige stellen: Kostenbewusstsein, optimierte betriebliche Abläufe, Effizienz und Wirtschaftlichkeitssteigerung. Die sich dabei stetig – teils grundlegend – wandelnden Rahmenbedingungen behalten wir für Sie im Blick.

Prüfen und planen Sie Ihr Vorhaben mit uns an Ihrer Seite, damit Ihr Investment Sie auch morgen noch begeistert.



Compliance

Kenne Deinen Nächsten! Dieses Prinzip gilt nicht nur im Privatleben, sondern auch in der Geschäftswelt. Selbst wenn ein Unternehmen intern Rechts- und Regeltreue durch geeignete Maßnahmen sicherstellt, können Regelverstöße, die ein Geschäftspartner begeht, dem Unternehmen erheblich schaden. Neben rechtlichen und wirtschaftlichen Risiken bestehen in der Außenwirkung erhebliche Reputationsrisiken.

Die systematische Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken, der sogenannten KYC-Check (Know Your Customer), sollten daher ein wesentlicher Teil des eigenen Risikomanagements sein. Dies gilt auch bei Investitionen in Gesundheits- und Sozialimmobilien. Es sollte nur dann investiert werden, wenn der Verkäufer einer Immobilie und der Betreiber einer Immobilie „compliant“ sind.

Unsere Compliance-Experten begleiten Sie bei Transaktionen, etwa bei der Prüfung von Beteiligungsverhältnissen oder (computergestützt) bei der Ermittlung des PEP Status oder zu adverse media.

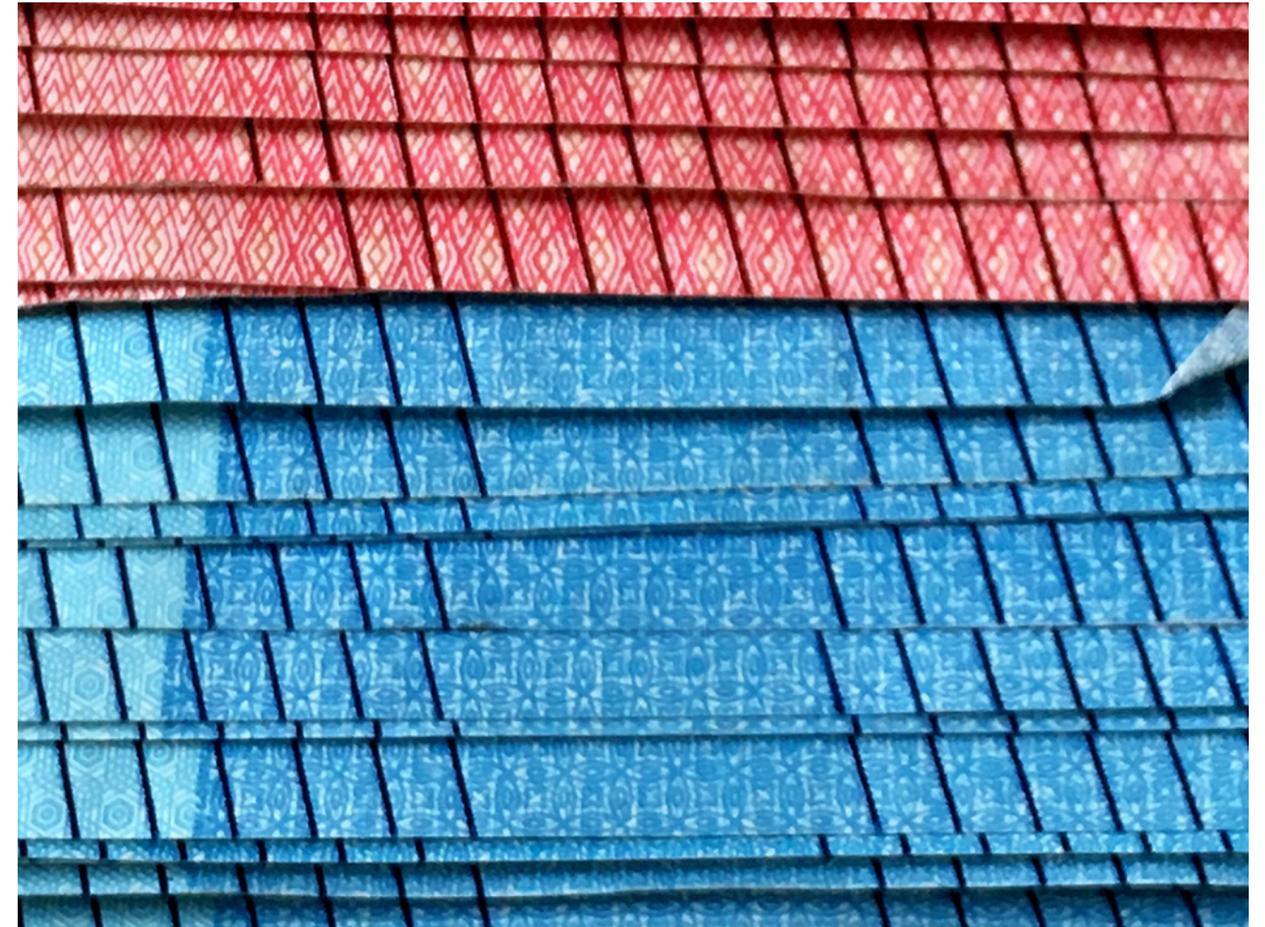
Wir schneiden unsere Beratung nach Ihren Wünschen zu.

Nachhaltigkeit von Investments

Die EU soll bis zum Jahre 2050 zum ersten klimaneutralen Kontinent werden. So hat es die Kommission im Rahmen des sog. Green Deal beschlossen. Gleichzeitig ist die weltweite Bauwirtschaft derzeit für ca. 39% der CO₂-Emissionen verantwortlich. Es ist daher offensichtlich, dass die Klimaziele nur mit einer nachhaltigen Regulierung des Immobiliensektors zu erreichen sind.

Der zentrale gesetzgeberische Baustein ist die Taxonomie-Verordnung für nachhaltige Wirtschaftstätigkeit. Die Taxonomie-Verordnung enthält eine Berichtspflicht für Unternehmen zu ihren Nachhaltigkeitsbemühungen. Für Immobilien sind bereits erste Anforderungen zum Thema Nachhaltigkeit formuliert worden – weitere werden folgen.

Das Erfüllen der Nachhaltigkeitsanforderungen wird erheblichen Einfluss auf den Wert der Immobilie haben: Immobilien, die Taxonomie-konform sind, dürften zumindest mittel- bis langfristig mit höheren Multiplikatoren bewertet und günstiger finanziert werden. Umgekehrt dürften Immobilien, die nicht Taxonomie-konform sind, weniger stark nachgefragt werden.



Finanzierung & Investmentrecht

Ein Schwerpunkt des Taylor Wessing Finanzierungsteams ist die Beratung von Investoren bei nationalen und internationalen Immobilienfinanzierungen. Unsere Vertragsdokumentation deckt die jeweils aktuellen Bedürfnisse des Marktes (Syndizierung, Verbriefung, Refinanzierung durch Pfandbrief) ab.

In den Bereichen der rechtlichen Begleitung und der Abwicklung von offenen und geschlossenen Fonds kann Taylor Wessing auf einen großen Erfahrungsschatz und umfassende Expertise zurückgreifen.

Taylor Wessing berät in- und ausländische Fondsgesellschaften zu den rechtlichen Auswirkungen der Neuordnung der AIFM-Richtlinie und des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB), mit dem erstmals alle Investmentvermögen umfassend und abschließend reguliert werden. Ein besonderes Augenmerk gilt dabei auch der Entwicklung und vertraglichen Umsetzung von Strategien, die eine Regulierung vermeiden.

Arbeitsrecht

In dem Bereich des Gesundheitswesens ist eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit immer wichtiger, da der Personalbedarf hoch und das Angebot an Kräften klein ist. Gleichzeitig ist es wichtig für Unternehmen des Gesundheitswesens, die Personalkosten so zu regulieren, dass sie in diesem hoch kompetitiven Umfeld wettbewerbsfähig bleiben. Wir betreuen seit vielen Jahren Unternehmen des Gesundheitswesens bei dem Ausgleich dieser Interessen.

Wir haben eine Vielzahl an Transaktionen arbeitsrechtlich begleitet und unterstützen unsere Mandanten in allen Fragen des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts von A wie Arbeitsvertrag bis Z wie Zeitarbeit.



Aufenthaltsrecht

Der Fachkräftemangel ist in beinahe allen Branchen nicht mehr düstere Zukunftsvision, sondern bereits Realität. Dieses Problem verstärkt sich durch den demographischen Wandel rasant. Das Gesundheitswesen ist von dem Mangel an gut ausgebildeten Arbeitskräften vermutlich am stärksten betroffen. Das Fachkräfteeinwanderungsgesetz und die Westbalkanregelung können eine Unterstützung darstellen, dieses Problem zu lindern, sofern die bestehenden Regelungen gut genutzt werden und es vor allem möglich ist, zeitnahe Termine bei den Auslandsvertretungen zu bekommen.

Wir unterstützen unsere Mandanten gerne in diesem „War for Talents“ in allen Fragen des Aufenthaltsrechts und vor allem bei der zügigen Erlangung der dringend benötigten Aufenthaltstitel.

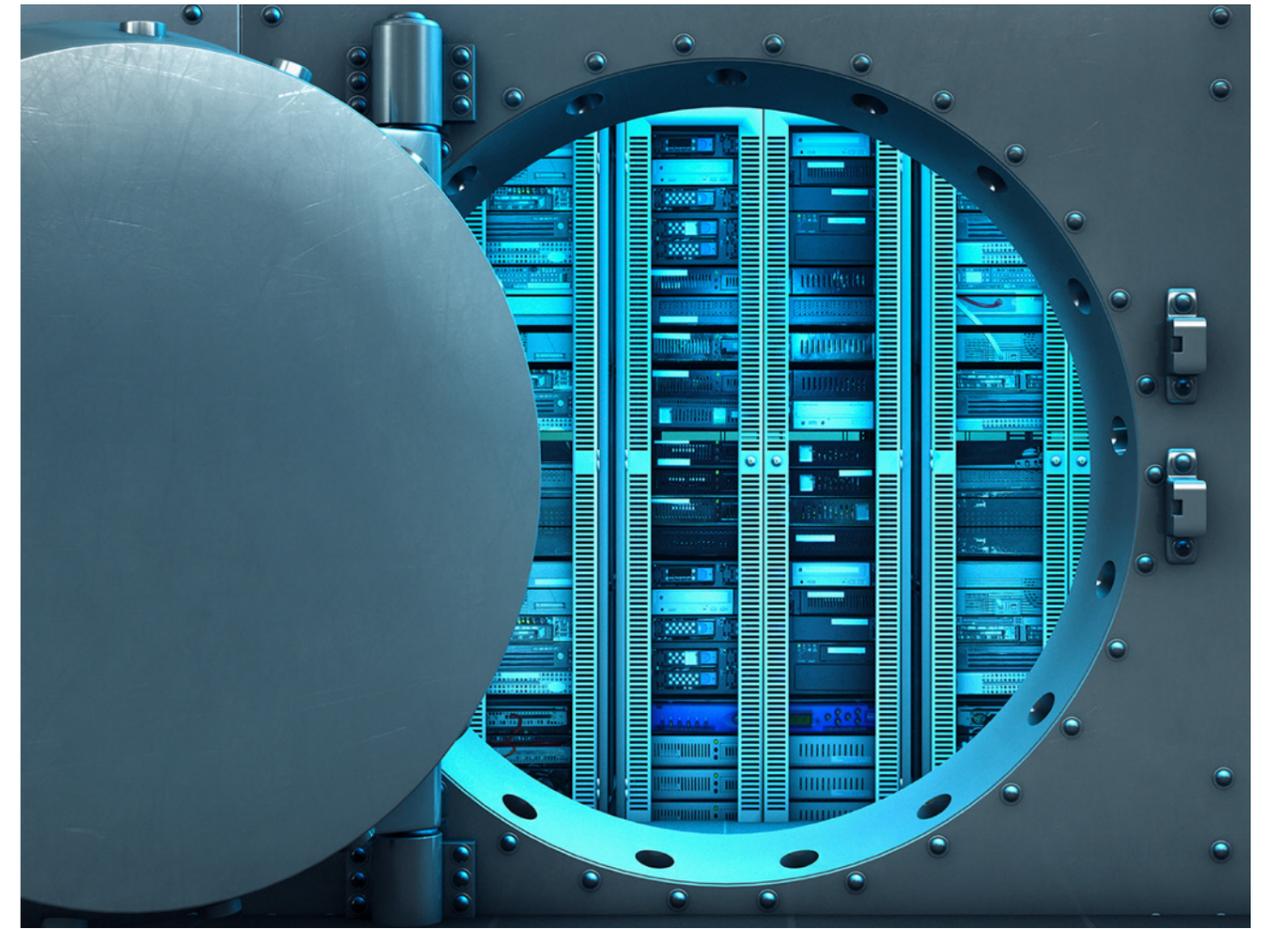
Erwerb von Betreibergesellschaften

Der Markt der Gesundheits- und Sozialimmobilien befindet sich in einem fortschreitenden Konsolidierungsprozess. Kleine und mittlere Betreiber haben sich aus dem Markt zurückgezogen, mittelständische und insbesondere international aufgestellte Betreiber haben beträchtliche Marktanteile hinzugewonnen.

Unser Team berät seit Jahren Leistungserbringer / Betreiber und Investoren. Wir kennen den Markt, die Akteure, die Interessen und die Bedürfnisse. In den letzten Jahren haben wir auf der Seite der Leistungserbringer eine Vielzahl von Verfahren betreut.

Immer wieder spielen dabei Fragestellungen aus dem Insolvenzrecht eine wichtige Rolle. Wir verfügen über exzellente Kontakte zu namhaften Insolvenzverwaltern und Erfahrungen aus unzähligen Verfahren mit insolvenzrechtlichen Bezügen.

Gerne beraten wir in kombinierten Prozessen, in denen Betrieb und Immobilie gleichzeitig verkauft werden. Wir sorgen für eine effiziente Prozess- und Vertragsgestaltung.



IT- / Datenschutz, Cyber Security und Digitalisierung

Ob in Pflegeheimen, Reha- / Privatkliniken, Medizinischen Versorgungszentren oder Ärztehäusern, die Digitalisierung ist aus dem Gesundheits- und Sozialbereich nicht mehr wegzudenken: So verbessern digitale Produkte und Prozesse die Diagnose- und Therapiemöglichkeiten, entlasten Pflegekräfte, gestalten die Verwaltung effizienter und kostengünstiger. Auch lässt sich die Wohn- und Lebensqualität der Patienten und Pflegebedürftigen beispielsweise mittels digitaler Smart Home Anwendungen steigern.

Diese Potentiale lassen sich allerdings nur dann voll ausschöpfen, wenn die strengen Vorgaben an die datenschutzrechtliche Ausgestaltung (Stichwort: Gesundheitsdaten) implementiert werden und die IT-Systeme hinreichend vor Cyber-Angriffen geschützt sind. Auch ist gegenüber dem Cloud-Anbieter und IT-Dienstleister sicherzustellen, dass die medizinische Versorgung und Pflege stets sichergestellt ist und ein Ausfall der IT-Systeme verhindert wird.

Unsere Experten im Bereich Technologie, Medien & Telekommunikation (TMT) sind Marktführer und kennen die Besonderheiten, die im Gesundheits- und Sozialbereich zu beachten sind.

Wir begleiten Sie bei Ihrem Digitalisierungsprojekt, klären Sie über die rechtlichen Anforderungen auf, die vor allem im Hinblick auf Datenschutz und IT-Sicherheit zu beachten haben, und unterstützen Sie den Vertrag zu verhandeln, der Sie und Ihre Belange hinreichend schützt.

3 Referenzen

Wir reden und gestalten mit

Taylor Wessing ist eine feste Größe als Berater in der Gesundheitsbranche – gestartet mit Fokus auf die Beratung von Investoren im Bereich der Leistungserbringer, seit vielen Jahren aber auch als Berater von Immobilien-Investoren und Bestandshaltern.

Allein 2019 und 2020 haben wir im Bereich von Gesundheits- und Sozialimmobilien Transaktionen mit einem Volumen von über 500 Millionen Euro beraten und mehrere ausländische Immobilien-Investoren bei ihrem Eintritt in den Deutschen Markt begleitet.

Es ist für uns selbstverständlich, unser Wissen und Know-how zu teilen und uns aktiv an der Entwicklung in der Branche zu beteiligen. Wir sind ständiges Mitglied im Ausschuss für Gesundheits- und Pflegeimmobilien des ZIA und gestalten dort aktiv, etwa durch Vorträge im Rahmen von Ausschusssitzungen, aktuelle Themen mit.

Die Altenheim EXPO in Berlin ist der zentrale Treffpunkt für die Branche. Seit Jahren sind wir dort präsent, 2021 zum ersten Mal mit einem eigenen Stand. Wir halten Webinare und veröffentlichen regelmäßig in den einschlägigen Branchenzeitschriften zu aktuellen Themen. Selbstverständlich finden Sie uns auch auf der Expo Real und der MIPIM.



Ihre Hauptansprechpartner:innen

Joachim Mandl ist auf das Immobilienwirtschaftsrecht spezialisiert. Er berät insbesondere zu Transaktionen, dem gewerblichen Mietrecht, Fragen des Asset-Managements, der Projektentwicklung, des Bau- und Architektenrechts und des Maklerrechts.

Über besondere Expertise verfügt Joachim Mandl in der Beratung von Gesundheits- und Sozialimmobilien. Investoren vertrauen ihm unter anderem bei Erwerb, Entwicklung und Verkauf von Pflegeheimen, Anlagen des betreuten Wohnens, (Reha-) Kliniken, Medizinischen Versorgungszentren und Ärztehäusern. Hierbei arbeitet er eng mit Kollegen aus anderen Fachgebieten wie dem regulatorischen Gesundheitsrecht oder der Gesellschaftsrecht zusammen. Joachim Mandl hat schon verschiedene ausländische Investoren bei ihrem Markteintritt in Deutschland begleitet.

Joachim Mandl ist hervorragend in der Branche vernetzt. Er ist ständiges Mitglied im Ausschuss für Gesundheitsimmobilien des Zentralen Immobilienausschusses (ZIA), veröffentlicht regelmäßig zu aktuellen Themen und ist auf den einschlägigen Branchenmessen wie der Altenheim-Expo präsent. Nach seiner Berufsausbildung zum Bankkaufmann studierte Joachim Mandl Jura an der Ruhr-Universität Bochum sowie der Fachhochschule für Verwaltungswissenschaften in Speyer. Nach dem zweiten Staatsexamen promovierte er parallel zu seiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter in einer internationalen Sozietät zu einer vergaberechtliche Fragestellung aus dem Gesundheitsrecht. Joachim Mandl ist seit 2009 als Anwalt zugelassen. Vor seinem Wechsel zu Taylor Wessing im Jahre 2012 war er für Bird & Bird LLP und eine große mittelständische Kanzlei im Ruhrgebiet tätig.

Immobilienrecht

Salary Partner, Düsseldorf
+49 211 8387-425
j.mandl@taylorwessing.com

Kathleen Munstermann berät strategische Investoren im ambulanten und stationären Gesundheitssektor. Einen besonderen Schwerpunkt legt sie auf die Beratung von Pflegeheimen, Reha-Einrichtungen, Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) und Krankenhäusern in allen regulatorischen Fragen des Gesundheitsrechts.

Hierzu gehören neben der Beratung bei Gründung, Zulassung und strategischer Ausrichtung der Einrichtung auch die Entwicklung innovativer Versorgungskonzepte sowie die Integration digitaler Lösungen. Kathleen Munstermann hat über 50 Transaktionen begleitet – schwerpunktmäßig im Bereich von Pflege und Rehabilitation (Immobilien- und Betreibertransaktionen) sowie MVZ.

Sie hat den Titel LL.M. (Medizinrecht) an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf erworben, ist Lehrbeauftragte an der Hochschule Aalen im Masterstudiengang Gesundheitsmanagement und Mitglied im Arbeitskreis Sozialimmobilien des Zentralen Immobilienausschusses (ZIA). Außerdem hält sie Vorträge zu aktuellen Fragen des Pflege- und Heimrechts und veröffentlicht in anerkannten Fachzeitschriften.

Healthcare Regulatory

Salary Partner, Hamburg
+49 40 36803-155
k.munstermann@taylorwessing.com

Vanessa Christin Vollmar ist Fachanwältin für Medizinrecht und auf die Beratung im stationären Gesundheitswesen spezialisiert. Sie betreut vor allem Krankenhäuser, Reha-Kliniken und Pflegeheime sowie Investoren im stationären Gesundheitssektor.

Inhaltlich gehört neben der regulatorischen Begleitung von Transaktionen vor allem die rechtliche und strategische Beratung im regulatorischen Gesundheitsrecht zu ihrem Tagesgeschäft. Besondere Expertise besitzt Vanessa Christin Vollmar im Krankenhausrecht. Hier berät und vertritt sie Krankenhäuser und Krankenhausverbände zu allen Fragen der Krankenhausplanung und Krankenhausfinanzierung. Auch die Gestaltung großvolumiger, häufig Sektorengrenzen übergreifender Kooperationen, einschließlich der dabei zu beachtenden Compliance-Anforderungen, sowie komplexe Fragen des Leistungserbringungsrechts zählen zu ihren Fokusthemen.

In ihrer aktuellen Beratungspraxis nimmt die Digitalisierung in deutschen Krankenhäusern breiten Raum ein: So begleitet Vanessa Christin Vollmar derzeit zahlreiche Krankenhäuser deutschlandweit bei der Antragstellung und Umsetzung von Projekten zum Krankenhauszukunftsgesetz.

Nach ihrem Studium an der Universität Münster war Vanessa Christin Vollmar u. a. bei der Krankenhausgesellschaft NRW, der Hamburgischen Gesundheitsbehörde und dem Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf tätig. Seit 2011 ist sie als Rechtsanwältin zugelassen. Bis August 2017 arbeitete sie bei zwei medizinrechtlich ausgerichteten Kanzleien in Bonn, bevor sie Anfang September 2017 das Healthcare-Team von Taylor Wessing verstärkte.

Healthcare Regulatory
Salary Partner, Düsseldorf
+49 211 8387-199
v.vollmar@taylorwessing.com



Unser erweitertes Team – Full Service für Investitionen in den Gesundheitsmarkt



Dr. Thomas Fehrenbach
Immobilienrecht/Projektentwicklung
Partner, Düsseldorf
+49 211 8387-425
t.fehrenbach@taylorwessing.com



Dr. Christian Werthmüller
Immobilienrecht
Senior Associate, Düsseldorf
+49 211 8387-180
c.werthmueller@taylorwessing.com



Dr. Anne Steinhardt
Corporate/M&A
Salary Partner, Berlin
+49 30 885636-413
a.steinhardt@taylorwessing.com



Christopher Stahl, LL.M. Eur.
Corporate/M&A
Senior Associate, Frankfurt
+49 69 9 71 30-122
c.stahl@taylorwessing.com



Ulf Gosejacob
Finance
Partner, Frankfurt
+49 69 97130-144
u.gosejacob@taylorwessing.com



Mareike Christine Gehrman
IT-Recht/Datenschutz
Salary Partner, Düsseldorf
+49 211 8387-189
m.gehrmann@taylorwessing.com



Dr. Carolin Monsees
IT-Recht/Datenschutz
Salary Partner, Hamburg
+49 40 36803-410
c.monsees@taylorwessing.com



Jonas Warnken
Arbeitsrecht
Salary Partner, Hamburg
+49 40 36803-371
j.warnken@taylorwessing.com



Friederike Voht, LL.M. (UCL)
Ausländerrecht
Associate, Hamburg
+49 40 36803-371
f.voht@taylorwessing.com



Dr. Jörg Henkel
Öffentliches Bau- & Planungsrecht
Salary Partner, Düsseldorf
+49 211 8387-161
j.henkel@taylorwessing.com



Dr. Daniel Kunz, LL.M.
Insolvenzrecht
Salary Partner, Düsseldorf
+49 211 8387-286
d.kunz@taylorwessing.com



Rudi Hasenberg
Tax
Salary Partner, Frankfurt
49 69 97130-315
r.hasenberg@taylorwessing.com



Dr. Martin Knaup, LL.B.
Compliance
Salary Partner, Hamburg
+49 40 36803-205
m.knaup@taylorwessing.com



Michael Brüggemann
Vergabe- & Zuwendungsrecht
Partner, Düsseldorf
+49 40 36803-450
m.brueggemann@taylorwessing.com

1100+ Anwält*innen

300+ Partner*innen

29 Büros

16 Jurisdiktionen

Belgien	Brüssel
China	Peking Hong Kong Shanghai
Deutschland	Berlin Düsseldorf Frankfurt Hamburg München
Frankreich	Paris
Großbritannien	Cambridge Liverpool London London TechFocus
Niederlande	Amsterdam Eindhoven
Polen	Warschau
Republik Irland	Dublin
Slowakei	Bratislava
Südkorea	Seoul*
Tschechische Republik	Brünn Prag
Ungarn	Budapest
Ukraine	Kiew
USA	New York Silicon Valley
Vereinigte Arabische Emirate	Dubai

* In Zusammenarbeit mit DR & AJU LLC