LATHAM & WATKINS LLP

„Zukunft der Gesundheitsimmobilie“

Öffentlich vs. Privat - Kreative Konzepte einer erfolgreichen Vertragsgestaltung

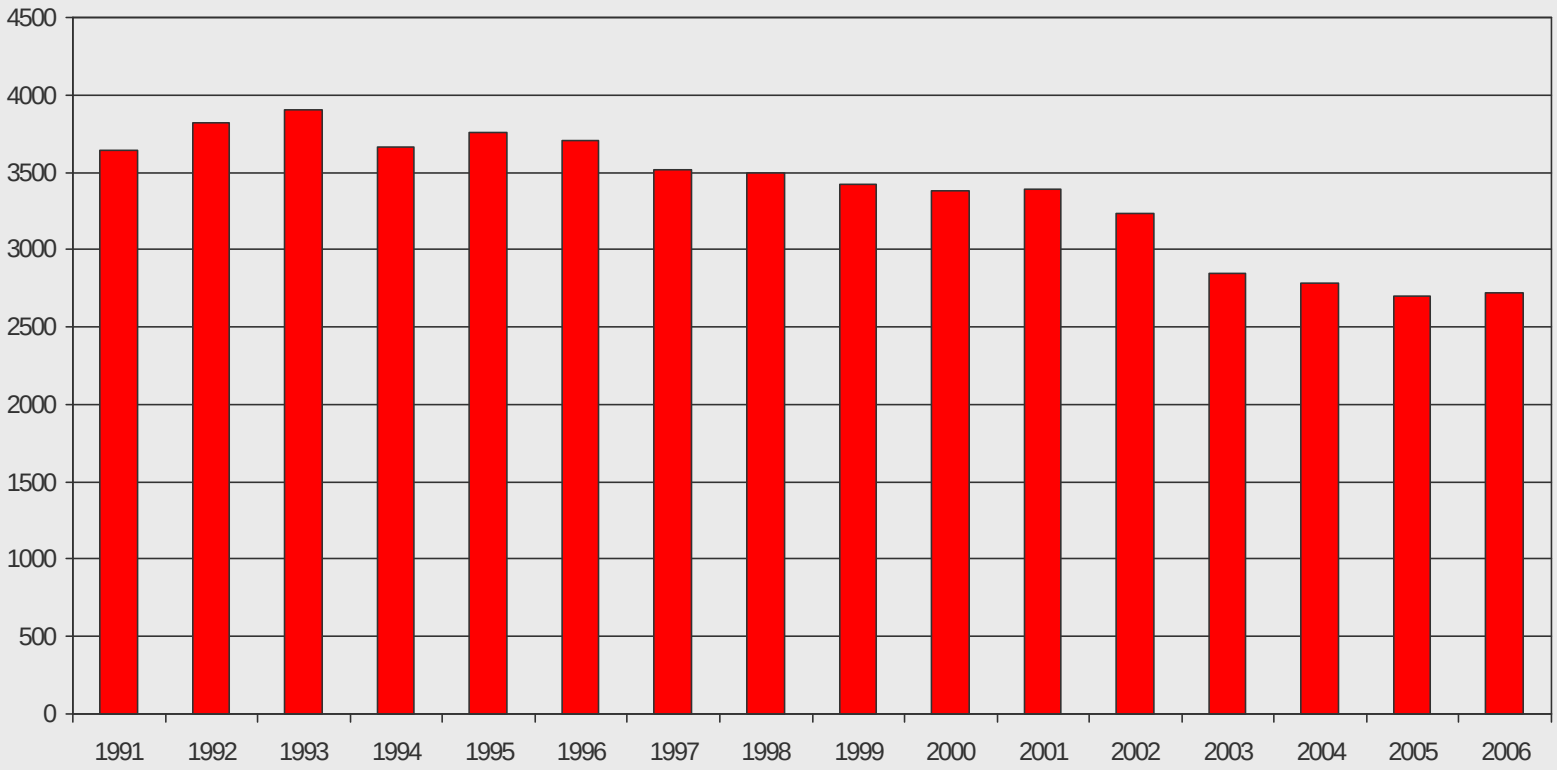
Dr. Henning C. Schneider
Rechtsanwalt und Partner, Latham & Watkins

Bernd Heuer – Hamburg, 18. Juni 2008

Latham & Watkins operates as a limited liability partnership worldwide with an affiliate in the United Kingdom and Italy, where the practice is conducted through an affiliated multinational partnership ©Copyright 2005 Latham & Watkins. All Rights Reserved.

A. Gesundheitsimmobilie: Rückgang öffentliche Finanzierung

Staatliche Fördermittel (in Millionen Euro)



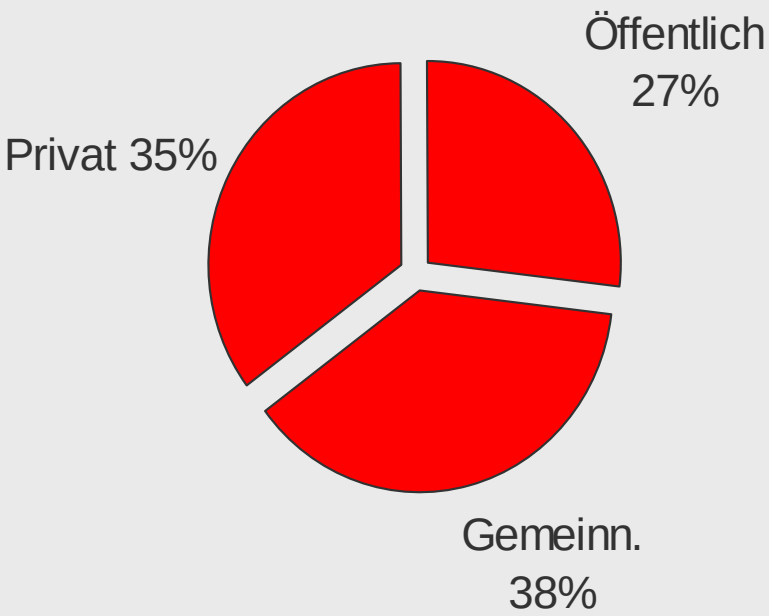
A. Gesundheitsimmobilie: Rückgang öffentliche Finanzierung (Forts.)

- Öff. Hand kann nicht mehr vollständig finanzieren
- Abnahme Fördermittel: 26 % (1991 bis 2005); Fördermittel Baumaßnahmen am Gesamtfördervolumen: 77.3 % (1973) auf 59.8 % (2005)
- Investitionskosten pro Bett: T€ 55 (1973) auf über T€ 200 (2007)
- Weitere nachteilige Faktoren: DRGs, Erhöhung MwSt. und Löhne
- 42 % der KH erwarten für 2008/2009 weitere Verschlechterung; Gewinnerwartung: 4 von 10 KH (Deut. Krankenhausinstitut)

⇒ Investitionsstau von ca. 30 Milliarden

A. Gesundheitsmarkt- und immobilie: Interessant für Investoren

Trägerschaft Krankenhäuser 2006 (in %)



Wechsel von 2005 zu 2006

Öffentlich:	- 4 %
Gemeinn.:	- 1.5 %
Privat:	+ 3 %

Wechsel von 1992 zu 2006

Öffentlich :	- 30 %
Gemeinn.:	- 13 %
Privat:	+ 71 %

B. Aktuelle Trends und kreative Konzepte

- Betreiber müssen Investitionen verschieben oder alternative Finanzierungsquellen erschließen
- Private Equity & Ausländische Investoren & „US-Immobilienkrise“
- Aber auch: „Gefühlte Verbesserung der Finanzlage“ bei öff. Hand
- „Teilprivatisierung“ statt „Vollprivatisierung“
- Alternative Transaktionsmodelle:
  - Kooperationsmodelle

    Regionale Verbünde, Kooperationen (Hannover, Kassel)

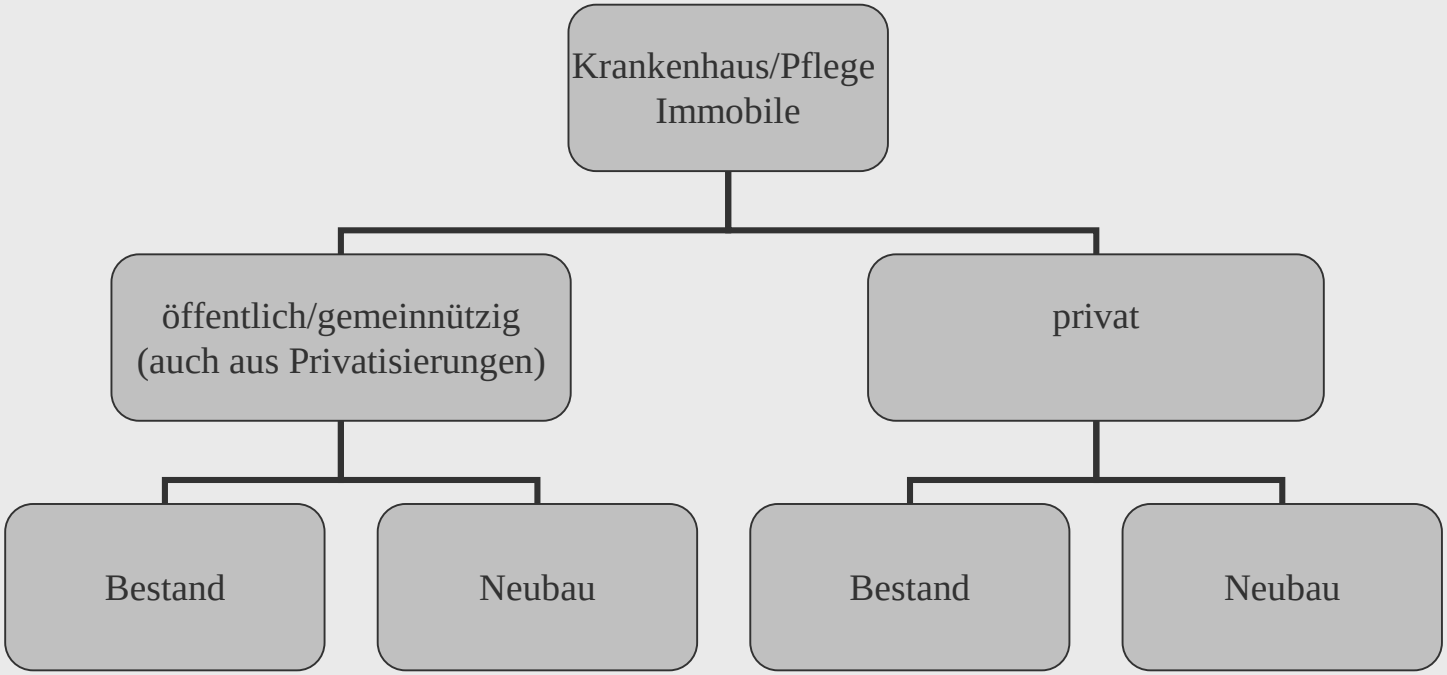
    Minderheitsbeteiligungen (Sana, Vamed; Duisburg, Hameln)
  - Stiftungsmodell (C.)
  - Sale & Leaseback, Erbaurechte (D.)

C. Stiftung für Gesundheitseinrichtungen

1. Alternative zu „Giessen-Marburg“
2. Überführung in gemeinnützige Stiftung des Privatrechts
   - Stiftungszweck
   - Stiftungsvermögen (Immobilien!)
   - Gremien (Land)
3. Vorteile
   - „Eigenständige Einheit“
   - kein Vergaberecht (= „10 % Ersparnis“)
   - kein Kartellrecht
   - Beihilferecht/Fördermittel
   - Zustiftung
   - Tarifrecht

D. Sale & Lease Back bzw. Erbaurecht

Acht Cluster für Gesundheitsimmobilien



- Gefördert (Option 1)
- Nicht gefördert (2)

- Gefördert (3)
- Nicht gefördert (4)

- Gefördert(5)
- Nicht gefördert (6)

- Gefördert(7)
- Nicht gefördert (8)

D. Sale & Lease Back bzw. Erbaurecht (Forts.)

1. „Marktstandart“: Pflegeimmobilien
2. „Hochreck“: Krankenhausimmobilien?
   - Absicherung Fördermittel („Förderzweck“)
   - Finanzierung Immobilieninvestor
3. Vertragsinhalt (Miete/Pacht)
   - Triple Net, Indexklausel, 20a + 2 x 5a, Inventar
   - Garantie Miet- bzw. Pachtzahlung
   - Due Diligence nicht nur für Immobilie, sondern auch für Betreiber („wirtschaftliche Miete“: Pflege ca. 20% des Umsatzes für Miete)
4. Erbaurecht
   - Käufer/Eigentümer => Erbaurechtsnehmer
   - Betreiber/Mieter => Erbaurechtsnehmer

E. Rechtliche Stolpersteine

1. Vergaberecht – „Das strukturierte Bieterverfahren“
   - Kein formelles Vergaberecht
   - Ausnahme: Mittelbare Auftragsvergabe
   - Vergabegrundsätze: „Gleichbehandlungsgebot“, „Transparenzgebot“
   - Neu OLG Düsseldorf (Beschl. v. 13.6.2007; VII-Verg 2/07): Vergaberecht (Baukonzession) bei nebenvertraglicher Bau-, Nutzungs- oder Instandhaltungsverpflichtung

2. Beihilferecht – Was sind Gesundheitsbetrieb und -immobile wert?
   - Verbotene Beihilfe: „Verkauf unter Wert“
   - Zweckbindung, Spezialimmobilie, sonstige Bindungen
   - Verkehrswert: Gutachten oder Bieterverfahren?

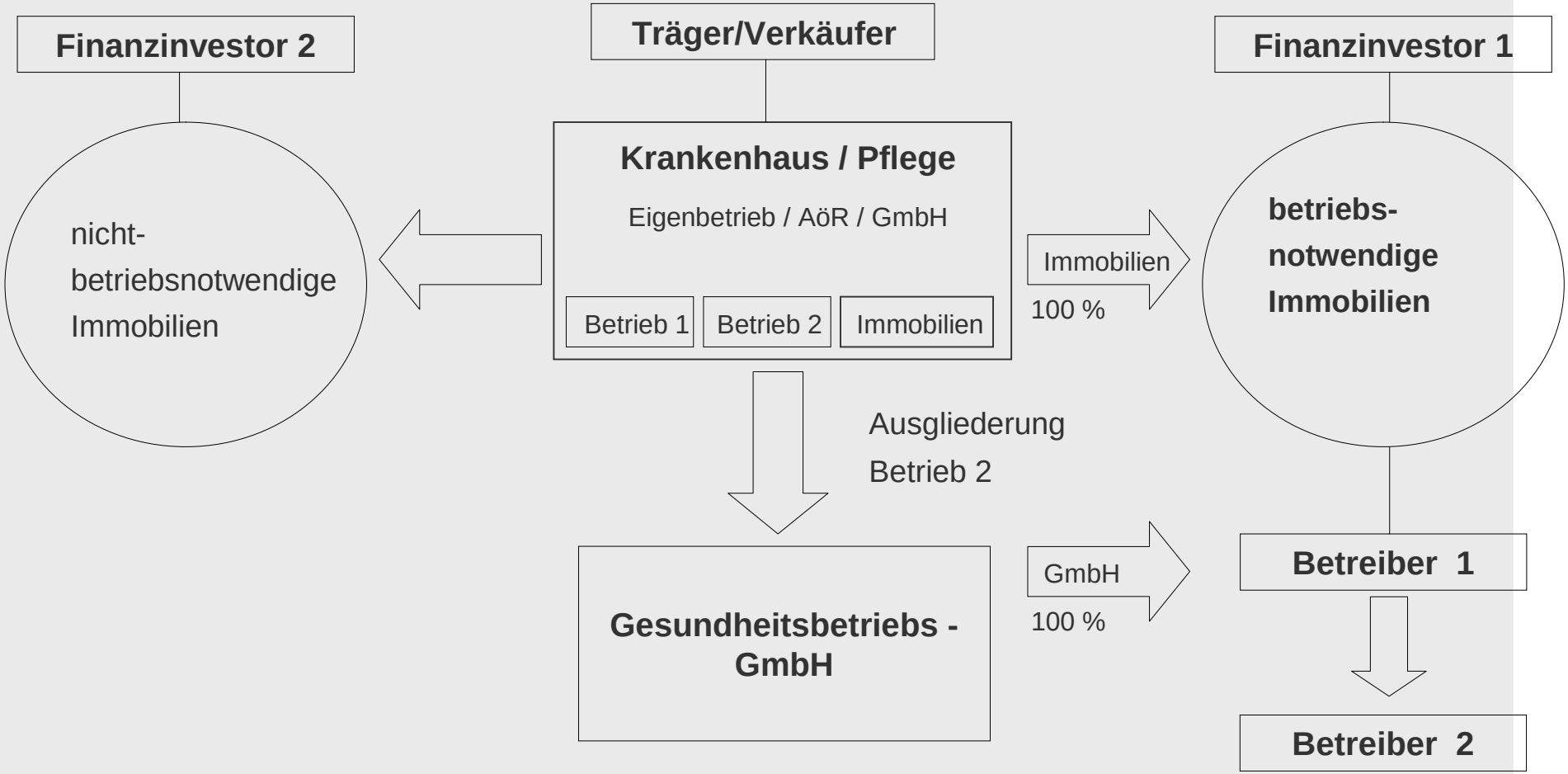
E. Rechtliche Stolpersteine (Forts.)

3. Kartellrecht – Am Markt vorbei
   - Extensiver und marktfremder Ansatz - keine „Cluster“
   - Malus bei Transaktion und Finanzierung; Zurechnung Wettbewerber
   - Greifswald/Wolgast 4/2008: Erstmals seit 1981 Ministererlaubnis ohne Auflage

4. Steuerrecht – „das kostet richtig Geld“
   - Gemeinnützigkeit (Risiko Rückversteuerung 10 Jahre)
   - Grunderwerbsteuer, Umsatzsteuer; Organschaft

5. VBL und KSA – Die Dealbreaker
   - Umlagefinanzierte Systeme
   - Ausstiegsmodell (Ablösungsbeträge) oder Fortführung (Erhöhung)

F. Typische Transaktionsstrukturen



LATHAM & WATKINS LLP

„… vielen Dank! “

Dr. Henning C. Schneider
Rechtsanwalt und Partner, Latham & Watkins

Bernd Heuer – Hamburg, 18. Juni 2008

Latham & Watkins operates as a limited liability partnership worldwide with an affiliate in the United Kingdom and Italy, where the practice is conducted through an affiliated multinational partnership ©Copyright 2005 Latham & Watkins. All Rights Reserved.