

Gesundheitsimmobilien wirtschaftlich entwickeln - Medizinische Nachnutzung im Bestand professionell planen

Ein Fachbeitrag für Investoren, Eigentümer und Projektentwickler

von Holger Brummer

1. Medizinische Nachnutzung - große Chance, klare Anforderungen

Gesundheitsimmobilien gelten als zukunftsfähige und stabile Anlageform. Gerade im urbanen Bestand suchen viele Eigentümer und Entwickler nach Möglichkeiten, leerstehende oder nicht mehr zeitgemäße Gewerbeflächen – etwa ehemalige Einzelhandels-, Büro- oder Fitnessflächen – in Praxisräume oder heilberufliche Nutzungseinheiten umzuwandeln.

Was konzeptionell vielversprechend klingt, ist in der Praxis selten einfach umzusetzen. Denn eine medizinische Nachnutzung folgt nicht den klassischen Regeln der Büro- oder Gewerbeflächenvermietung. Entscheidend sind funktionale Voraussetzungen, technische Umsetzbarkeit und eine klare Zielgruppenorientierung – nicht allein Lage oder Mietpreis.

2. Vier typische Fehleinschätzungen aus der Immobilienpraxis

Viele Projektentwickler und Bestandshalter erkennen zwar das Potenzial des Gesundheitsmarkts – unterschätzen aber die spezifischen Anforderungen medizinischer Nutzungen. Diese vier Fehleinschätzungen treten besonders häufig auf:

„Der Bedarf ist da – die Nachfrage kommt von selbst.“

Demografischer oder medizinischer Versorgungsbedarf allein erzeugt noch keine konkrete Nachfrage. Praxisinhaber entscheiden sich nur für neue Flächen, wenn diese funktional, organisatorisch und wirtschaftlich klar überlegen sind.

„Der Mietpreis ist entscheidend.“

Viele Praxisbetriebe arbeiten in langjährigen Bestandsverträgen mit niedrigen Kosten. Neue Flächen müssen daher über funktionale Vorteile überzeugen – etwa durch bessere Raumstruktur, barrierefreie Erschließung, moderne Technik oder klare Synergien im Umfeld.

„Zentrale Empfangsbereiche und geteilte WCs sind innovativ.“

Ein häufiger Denkfehler bei Projektentwicklungen. Die Idee, mehrere medizinische Nutzer über einen gemeinsamen Empfang oder gemeinschaftlich genutzte WC-Anlagen zu führen, wirkt auf den ersten Blick effizient – ist aber in der Praxis untauglich. Medizinische Einrichtungen sind organisatorisch, wirtschaftlich und datenschutzrechtlich eigenständige Betriebe. Gemeinsame Empfangszonen scheitern regelmäßig an Unvereinbarkeiten bei Praxissoftware, Personalverantwortung, Abrechnung und Haftung.

Noch gravierender: Ein Patient, der sich einmal in einer Praxis angemeldet hat, erwartet, dass alles – von der Wartezeit bis zur Behandlung – innerhalb dieser Einheit stattfindet. Den Raum zu verlassen, um externe WCs zu nutzen oder einen anderen Empfang zu durchlaufen, wird als störend und unpassend empfunden.

„Eine Arztpraxis passt fast überall rein.“

Ein weitverbreiteter Irrtum. Heilberufliche Nutzungen brauchen mehr als nur eine freie Fläche. Gefragt sind durchdachte Raumlogik, effiziente Abläufe, Barrierefreiheit nach DIN 18040-1, geeignete Raumhöhen, Belichtung, diskrete Funktionsbereiche und technische Infrastruktur. Ohne diese Voraussetzungen ist eine Umnutzung teuer – oder schlicht nicht umsetzbar.

Fazit: Medizinische Nutzung folgt nicht der Logik von Büro- oder Coworking-Immobilien. Wer erfolgreich vermieten will, muss verstehen, wie Praxisbetriebe funktionieren – und welche baulichen, technischen und organisatorischen Bedingungen sie brauchen.

3. Was medizinische Nutzer wirklich suchen

Heilberufliche Standortentscheidungen erfolgen langfristig und strategisch. Ein Wechsel erfolgt selten spontan – sondern aus konkreten Anlässen: fehlende Barrierefreiheit, Platzmangel, ineffiziente Abläufe, technische Defizite oder Nachfolgefragen.

Gesucht werden Flächen mit klarer Raumlogik, sinnvoller Gliederung, guter Erreichbarkeit, moderner technischer Infrastruktur und einem Umfeld mit medizinischem Bezug.

„Medizinische Mieter entscheiden nicht impulsiv, sondern auf Basis von Funktionalität, Betriebsabläufen, Patientenzugänglichkeit und der langfristigen Entwicklungsperspektive des Standorts.“

4. Der Schlüssel: Standortanalyse und Zielgruppenschärfe

Wer Praxisräume oder Gesundheitsnutzung im Bestand realisieren will, braucht klare Antworten auf zentrale Fragen:

- Ist die Fläche funktional geeignet – baulich, technisch, organisatorisch
- Welche Fachrichtungen oder heilberuflichen Nutzungen sind standortgerecht
- Ist eine barrierefreie Erschließung gegeben oder wirtschaftlich realisierbar
- Gibt es Versorgungslücken oder Synergien am Standort
- Lässt sich ein nutzerspezifisches Konzept glaubhaft entwickeln und vermarkten

Eine strukturierte Standortanalyse bringt hier Klarheit – und reduziert das Risiko von Leerstand, Planungsfehlern oder Fehlinvestitionen.

5. In fünf Schritten zur tragfähigen Lösung

- 1. Anforderungen klären**
Praxisprofil, Raumbedarf, Nutzungskriterien, Zielgruppe
- 2. Standorte prüfen**
Flächen analysieren, Nutzbarkeit vor Ort einschätzen
- 3. Flächenkonzept entwickeln**
Raumstruktur, Erschließung, Barrierefreiheit, IT, Technik
- 4. Bewertung und Abgleich**
Chancen, Risiken, Wirtschaftlichkeit, Umsetzbarkeit
- 5. Entscheidung strukturieren**
Dokumentation, Empfehlung, Vermarktungskonzept

6. Wer strategisch entwickeln will, braucht Erfahrung

Die Heilberufe Projekt GmbH unterstützt Investoren, Bestandshalter und Projektentwickler dabei, Gesundheitsimmobilien marktfähig zu positionieren. Mit einer Kombination aus immobilienwirtschaftlichem Verständnis, baulicher Einschätzung und tiefem Wissen über die Zielgruppe der Heilberufe entstehen tragfähige Konzepte statt unverbindlicher Ideen.

„Begleitet wird nicht nur das Objekt – sondern auch der Entscheidungsprozess. Vom ersten Nutzungsgedanken bis zur marktfähigen Vermarktung.“

7. Jetzt prüfen - statt hoffen

Sie planen die Umnutzung von Flächen für medizinische Zwecke oder möchten die Chancen auf eine Vermietung an ärztliche Nutzer realistisch einschätzen

Ich biete Ihnen eine strukturierte Ersteinschätzung – fundiert, zielgerichtet und auf Ihre Immobilie zugeschnitten.

Weitere Informationen und Kontakt:

www.heilberufe-projekt.de/kontakt

Über den Autor



Holger Brummer ist Geschäftsführer der Heilberufe Projekt GmbH. Seit über 25 Jahren begleitet er exklusiv die Zielgruppe der ambulanten Heilberufe – von der Standortwahl über die Planung bis zur Umsetzung medizinischer Nutzungen.

Als Industriemeister, Baufachwirt und Betriebswirt (IHK) vereint er bauliches Verständnis mit betriebswirtschaftlicher Tiefe und strategischem Projektblick. Sein besonderes Know-how liegt in **der Verbindung von Standortanforderungen, nutzerspezifischer Praxislogik und immobilienwirtschaftlicher Realisierbarkeit.**

Er berät **Investoren, Bestandshalter und Projektentwickler** entlang der gesamten Wertschöpfungskette medizinischer Immobilien – von der Analyse über die Konzeption bis zur erfolgreichen Positionierung.

Heilberufe Projekt GmbH

Strategische Praxisentwicklung und Gesundheitsimmobilien

Praxisgründung | Standortoptimierung | Vermarktung | Projektsteuerung

Hinweis / Disclaimer:

Dieser Fachbeitrag dient der allgemeinen Information und ersetzt keine individuelle Beratung. Trotz sorgfältiger Recherche erhebt der Inhalt keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder rechtliche Verbindlichkeit. Jede Immobilie und Nutzungskonstellation ist individuell zu bewerten. Für Entscheidungen auf Basis dieser Ausführungen wird keine Haftung übernommen.

Für eine konkrete Einschätzung oder Projektbegleitung wenden Sie sich bitte direkt an den Verfasser.

© 2025 Holger Brummer – Heilberufe Projekt GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dieses Dokuments sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Weitergabe oder Veröffentlichung – auch auszugsweise – nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Autors.