

Die optimale Immobilie – Grundstein zum Erfolg

Prof. DI Dr. Roland Falb, Geschäftsführer der MED.BAU Experts GmbH, erläutert, was es bei Auswahl, Bewertung und Realisierung eines Immobilienprojekts zu beachten gibt.

Die passende Immobilie für Ordination, Gemeinschaftspraxis, Ambulatorium oder PVE zu finden, gehört zu den wichtigsten strategischen Entscheidungen. Sie prägt Wirtschaftlichkeit, Abläufe und die Wahrnehmung durch Patientinnen und Patienten.

Standort: Wo suchen?

Öffentliche Verkehrsanbindung, Parkmöglichkeiten und Barrierefreiheit sind unverzichtbare Mindestanforderungen. Ein Standort nahe größerer Wohngebiete, Einkaufszentren oder Apotheken erhöht die Frequenz. Ebenso wichtig ist der Blick auf andere Gesundheitsanbieter im Umfeld: Sie können Mitbewerber sein – oder eine sinnvolle Ergänzung des eigenen Angebots.

Bewertung: Wie beurteile ich ein Objekt?

Unabhängig davon, ob Kauf oder Miete geplant ist, sollte frühzeitig eine erfahrene Expertin bzw. ein erfahrener Experte für Gesundheitseinrichtungen beigezogen werden – etwa aus einem spezialisierten Planungs- und Generalunternehmernetzwerk wie MED.BAU Experts. So lassen sich Kaufpreis, Miete, technische Voraussetzungen, zu erwartende Investitionen, mögliche Förderungen und Unterlagen für die Bank rasch klären.

Investitionsplanung: Vom Gefühl zur Zahl

Ist die Immobilie grundsätzlich gesichert, folgt die Planung der Investitionen – auch bei Umgestaltung oder Modernisierung. Gesundheitsimmobilien haben spezifische Anforderungen, die in einer reinen Architektenplanung oft nur teilweise berücksichtigt

werden. Ein Planungsteam mit Erfahrung im Gesundheitsbau übersetzt Abläufe, Hygiene- und Behördenvorgaben in praktikable Grundrisse und nachvollziehbare Kostenschätzungen. Entscheidend ist der Dialog mit Ärztin, Arzt oder Team, damit das Projekt rasch „auf den Punkt“ kommt.



Realisierung: Einzelgewerke oder Generalunternehmer?

Sind Finanzierung und Planung abgeschlossen, beginnt die Umsetzung. Hier stellt sich die Grundsatzfrage: Vergabe an viele Einzelfirmen oder an einen Generalunternehmer, der alle Gewerke koordiniert, Qualität und Termine überwacht und Gewährleistung aus einer Hand bietet?

Einzelvergaben wirken oft günstiger. Der Koordinationsaufwand, das Risiko von Schnittstellenproblemen, Terminverzögerungen und Mehrkosten wird jedoch häufig unterschätzt – besonders ohne professionelles Bau-Management.

Nach der Schlüsselübergabe: Daueraufgabe Immobilie

Mit der Fertigstellung ist das Thema Immobilie nicht erledigt. Wartung, Überprüfung der technischen Anlagen, Anpassungen an neue Vorgaben, Miet- und Nachverhandlungen sowie eine ansprechende Umgebung für Patientinnen, Patienten und Team bleiben Aufgaben im laufenden Betrieb.

Wer hier auf strukturierte Prozesse, gute Wartungsverträge und verlässliche Partner setzt, sorgt dafür, dass die Immobilie langfristig zum medizinischen und wirtschaftlichen Erfolg beiträgt – und nicht zur ständigen Baustelle wird.