



INVESTIDO

PFLEGE- IMMOBILIEN

ALS KAPITALANLAGE

ATTRAKTIVE RENDITEOBJEKTE UND
ALTERSVORSORGE



Lars Borchardt, Jan Lehmann
und Dennis Meyer

PFLEGEIMMOBILIEN: EINE INVESTITION MIT ZUKUNFT

“DIE EINZIGE MÖGLICHKEIT VERMÖGEN AUFZUBAUEN, IST DIE VERSCHULDUNG IN SACHWERTEN.”

- Freiherr von Bethmann



LARS BORCHARDT

Diplom-Immobilienökonom (ADI) und selbstständiger Finanzierungsberater



JAN LEHMANN

Sparkassenbetriebswirt und Diplom Kaufmann (FH)



DENNIS MEYER

Investmentberater und gelernter Versicherungskaufmann

IHRE AUTOREN UND PFLEGEIMMOBILIEN-EXPERTEN

Die Herausforderung Kapital anzulegen und für das Alter privat vorzusagen, ist heute größer denn je. Sparbücher, Tagesgeldkonten & Co. retten Ihr Geld bekanntlich nicht einmal über die Inflation. Von den Aktienmärkten will sich der Deutsche dabei so fern wie möglich halten.

Zu tief sitzt der Schock und die Skepsis gegenüber dem Kauf börsengehandelter Unternehmensanteile, auch da die Weltwirtschaft 2008 in eine Krise gestürzt ist. Doch wir haben gute Nachrichten für Sie: Es gibt eine hochinteressante Alternative! Ihre Experten zeigen Ihnen, welche.

LIEBE LESER,

Sie beschäftigen sich schon länger mit dem Gedanken, Ihr vorhandenes Kapital langfristig, gewinnbringend und sicher anzulegen? Oder Sie suchen eine Möglichkeit, Ihre Altersvorsorge zu verbessern? Herzlichen Glückwunsch: Mit Pflegeimmobilien haben Sie genau das richtige Investment für sich entdeckt!



HOHE NACHFRAGE

Exorbitanter Anstieg des Pflegebedarfs aufgrund des demografischen Wandels



SCHUTZ VOR INFLATION

Vertraglich indexierte Mietzahlungen, angepasst an die Inflationsrate



STEUERERSPARNISSE

Steuerfreier Verkauf nach 12 Jahren und Vorteile durch Abschreibungen



GERINGER VERWALTUNGSAUFWAND

Der Betreiber kümmert sich um alles. Von der Belegung bis zur Pflege

DARUM LOHNEN SICH PFLEGEIMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE

4 GUTE GRÜNDE

PASSIVES EINKOMMEN BEI GERINGEM RISIKO

Pflegeimmobilien stellen eine passive Geldanlage dar, die kaum Arbeit macht. Es handelt sich um ein risikoarmes Investment. Dabei verbinden sich die Vorzüge des Immobilienbesitzes mit der Stabilität des Pflegemarktes: Die Menschen in Deutschland werden schließlich immer älter. Daher gilt der Pflegebereich als Wachstumsmarkt Nummer 1 in Deutschland. Das macht Pflegeimmobilien krisensicher und konjunkturunabhängig.

In diesem dreiteiligen Wegweiser finden Sie Informationen und Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um die Anlage Pflegeimmobilien, einschließlich verschiedener Musterrechnungen.

TEIL I: „GRUNDLAGEN“ ZEIGT IHNEN,

- was Pflegeimmobilien sind und welche Varianten es gibt,
- wieso der Bedarf an Pflegeimmobilien steigt,
- warum Pflegeimmobilien ideal zur Altersvorsorge und als Kapitalanlage sind,
- wie Sie Ihre Pflegeimmobilie auch ohne Eigenkapital finanzieren können und
- wie Sie vom hybriden Vermögenszuwachs profitieren.

TEIL II: „HINTERGRÜNDE - ZAHLEN, DATEN, FAKTEN“ BELEUCHTET,

- wie die Gesetzeslage in Deutschland aussieht,
- wie der Staat zu Ihrem Vermögensaufbau beiträgt,
- weshalb Pflegeimmobilien sinnvollere Investments als Eigentumswohnungen darstellen und
- welche Risiken es gibt und wie Sie diese in den Griff bekommen.

TEIL III: „KAUFABWICKLUNG & BEISPIELRECHNUNGEN“ VERANSCHAULICHT,

- wie der Kauf einer Pflegeimmobilie abläuft,
- welche Möglichkeiten zur Vollfinanzierung es gibt,
- wie Sie eine Pflegeimmobilie per Barzahlung kaufen können und
- wie Ihr Vermögen wächst.

VIEL SPASS BEIM LESEN!

WEGWEISER PFLEGEIMMOBILIEN

TEIL I: GRUNDLAGEN



INHALT

- 2 Vorwort: Eine Investition mit Zukunft
- 8 Warum sollten Sie jetzt in eine Pflegeimmobilie investieren?
- 9 Warum sind Pflegeimmobilien risikoarme Investments?
- 10 Welche Arten von Pflegeimmobilien gibt es?
- 11 Pflegeimmobilien: Attraktive Renditeobjekte und Altersvorsorge
- 12 Wie sieht der Pflegeimmobilienbesitz in der Praxis aus?
- 14 Vermögen für die eigene Rente ansparen oder absparen?
- 14 Vermögen in einer Kapitallebensversicherung ansparen
- 15 Vermögen in Form einer Pflegeimmobilie absparen
- 16 Absparen: Vorteile & Nachteile
- 17 10 gute Gründe für den Erwerb von Pflegeimmobilien
- 18 Fazit und Ausblick

WARUM SOLLTEN SIE JETZT IN EINE PFLEGEIMMOBILIE INVESTIEREN?

Die Zinssätze befinden sich momentan auf einem Rekordtief. Klassische Geldanlagen wie Fest- oder Tagesgeld oder das Sparbuch rentieren sich nicht mehr. Sparen lohnt sich nicht. Zwar gibt es Alternativen wie Aktien und Fonds. Bei diesen Anlageformen besteht allerdings das Risiko, dass Sie Ihr Vermögen ganz oder teilweise verlieren.

PFLEGEIMMOBILIEN SIND SICHERE GELDANLAGEN MIT HÖHERER RENDITE

Wenn Sie eine sichere Geldanlage mit höherer Rendite suchen, kommen Sie an Immobilien nicht vorbei. Pflegeimmobilien sind die Anlageform der Zukunft. Ein großer Vorteil ist die Unabhängigkeit des Pflegemarkts von der allgemeinen wirtschaftlichen Lage. In Pflegeheimen geht die Versorgung unabhängig von eventuellen Wirtschaftskrisen zuverlässig weiter.

Bedarf an neuen Pflegeplätzen bis 2030

321.000

Gesch. Umsatzvolumen Pflegemarkt bis 2050

72 MRD.

INFOBOX: DEMOGRAFISCHER WANDEL

Die Menschen werden immer älter. Der Pflegebedarf steigt. Hier bietet sich eine optimale Chance für Immobilienbesitzer: Sie erhalten Ihre Mieteinnahmen garantiert und zuverlässig, unabhängig von Konjunkturschwankungen und Inflation.



WARUM SIND PFLEGEIMMOBILIEN RISIKOARME INVESTMENTS?

EINE PFLEGEIMMOBILIE BRINGT ENTSCHEIDENDE VORTEILE MIT SICH:



1. BEDARFSANALYSE

Vor dem Neubau einer Pflegeeinrichtung stellen Experten sicher, dass sich die Investition langfristig lohnt. Standort- und Bevölkerungsstruktur werden analysiert.

2. GENERALMIETVERTRAG

Der Versorgungsvertrag garantiert, dass Sie Ihre Miete bekommen. Immer. Pünktlich. Auch bei Zahlungsschwierigkeiten des Bewohners.

3. KEIN VERWALTUNGS-AUFWAND

Sie haben fast keine Arbeit mit Ihrer Pflegeimmobilie. Betreiber und Verwalter kümmern sich um die Vermietung und Instandhaltung.



INFOBOX: VERSORGUNGSVERTRAG

Der Versorgungsvertrag (§ 72 Sozialgesetzbuch) wird zwischen dem Betreiber der Pflegeimmobilie und den Pflegekassen geschlossen. Er sichert die Mietzahlung ab. Gerät ein pflegebedürftiger Bewohner in finanzielle Not, springt der Staat ein.

Sie als Pflegeimmobilienbesitzer erhalten zuverlässig Ihre Miete.

WELCHE ARTEN VON PFLEGEIMMOBILIEN GIBT ES?

WELCHE OBJEKTE ZÄHLEN ZU DEN FÖRDERUNGSWÜRDIGEN EINRICHTUNGEN?

Zu den förderungswürdigen Pflegeimmobilien gehören ausschließlich Appartements in stationären Pflegeeinrichtungen. Immobilien im Betreuten Wohnen sind nicht über den Versorgungsvertrag abgesichert. Die Bewohner der stationären Einrichtung müssen einen Pflegegrad besitzen.



ALTENHEIME

Beherbergung und Betreuung von alternen und sterbenden Menschen.



BEHINDERTENWOHNHEIME

Beherbergung und Betreuung von Behinderten und Schwerbehinderten.



PSYCHIATRISCHEN EINRICHTUNGEN

Beherbergung psychisch Erkrankter

INFOBOX: FÖRDERUNGSWÜRDIGE PFLEGE- IMMOBILIEN

Förderungswürdig im Sinne von § 72 Sozialgesetzbuch sind ausschließlich Immobilien im stationären Pflegebereich. Einrichtungen des Betreuten Wohnens gehören nicht dazu.

PFLEGEIMMOBILIEN: ATTRAKTIVE RENDITEOBJEKTE UND ALTERSVORSORGE

Mit einer Pflegeimmobilie vermehren Sie Ihr Vermögen mit wenig Verwaltungsaufwand. Dabei erzielen Sie einen hohen Mietzins von bis zu 6 %. Auf diese Weise sichert die Pflegeimmobilie Ihnen ein passives Einkommen. Im Rentenalter können Sie sich über eine lebenslange Zusatzrente freuen. Damit schließt Ihre Pflegeimmobilie eine eventuelle Versorgungslücke. Sie brauchen selbst einen Pflegeplatz? Dann genießen Sie als Pflegeimmobilienbesitzer teilweise ein bevorzugtes Belegungsrecht. Außerdem hinterlassen Sie Ihren Angehörigen einen echten Wert: Ihr Pflegeapartment können Sie vererben.

Renditen von bis zu

6 % P.A.

INFOBOX: HYBRIDER VERMÖGENSZUWACHS

Wenn Sie ein Hypothekendarlehen aufnehmen und die Pflegeimmobilie abzahlen, profitieren Sie vom hybriden Vermögenszuwachs: Der Großteil des Darlehens wird durch staatlich abgesicherte Mieteinnahmen sowie Steuerersparnisse gedeckt. Die Differenz bringen Sie als Eigenmittel ein. So ist Ihr Vermögenszuwachs im Monat höher als Ihr Einsatz, den Sie aus Ihrem eigenem Einkommen erbringen.



WIE SIEHT DER PFLEGEIMMOBILIEN- BESITZ IN DER PRAXIS AUS?



Nach dem Erwerb Ihres neuen Pflegeappartements werden Sie als Eigentümer im Grundbuch eingetragen. Sie genießen dieselben Rechte wie bei anderen Immobilien: Sie können Ihre Immobilie verkaufen, verschenken, beleihen und vererben.

PFLEGEAPPARTEMENT ERWERBEN

Zusätzlich zu der jeweiligen Wohnfläche erwerben Sie einen Anteil an den vorhandenen Gemeinschaftsflächen mit. Das heißt, Ihnen gehört beim Kauf eines Pflegeappartements nicht nur das Appartement in der Pflegeeinrichtung, sondern zusätzlich ein Anteil an Küche, Speiseraum, Terrasse und Gartenanlagen.

LANGFRISTIGE MIETVERTRÄGE

Der Betreiber des Pflegeheims mietet die komplette Anlage. Sie erhalten für Ihr Pflegeappartement einen festgelegten Mietpreis. Die Verträge haben eine Laufzeit von 20 oder 25 Jahren. Nach Ablauf dieser Zeit gibt es eine Verlängerungsmöglichkeit. Für Sie bedeutet das ein hohes Maß an Planungssicherheit.

KEIN VERWALTUNGSAUFWAND

Außerdem wird ein Verwalter eingesetzt, der sich um die Nebenkostenabrechnung kümmert und die Arbeit des Betreibers kontrolliert. Sämtliche vermietetüblichen Aufgaben werden vom Betreiber oder dem Verwalter übernommen. Sie haben keine Arbeit mit Ihrer Pflegeimmobilie. Die Nebenkosten werden vom Betreiber übernommen.

BETEILIGUNG AN RENOVIERUNGSARBEITEN AN DACH UND FACH

Als Eigentümer zahlen Sie Grundsteuer. Abgesehen davon kommt auf Sie höchstens die Beteiligung bei Instandhaltungsarbeiten an Dach und Fach zu. Bei einem Neubau ist damit in den ersten 20 bis 25 Jahren nicht zu rechnen. Außerdem bildet der Betreiber dafür entsprechende Rücklagen. Legen Sie am besten ebenfalls von Anfang an Geld zurück. Experten raten zu 0,20 € pro Quadratmeter im Monat.

DER BEDARF AN PFLEGEIMMOBILIEN WIRD WEGEN DES DEMOGRAFISCHEN WANDELS IN ZUKUNFT WEITER ANSTIEGEN. DARUM SIND PFLEGEIMMOBILIEN EIN RISIKOARMES INVESTMENT ZUM VERMÖGENSAUFBAU.

DER BETREIBER...

- zahlt monatlich Miete.
- kümmert sich um die Belegung des Pflegeheims.
- übernimmt die Instandhaltung und Renovierung der Pflegeimmobilie.

DER VERWALTER...

- übernimmt die Abrechnung.
- ist zuständig für die Qualitätskontrolle.
- prüft das Management des Betreibers.

SIE...

- zahlen Grundsteuer.
- sind mitverantwortlich für die Renovierung von Dach und Fach. Dafür sollten sie Rücklagen bilden (ca. 120,- € im Jahr).

VERMÖGEN FÜR DIE EIGENE RENTE ANSPAREN ODER ABSPAREN?

Nicht jeder kann den Preis für eine Pflegeimmobilie bar auf den Tisch legen. Ohne entsprechendes Eigenkapital bleiben Ihnen verschiedene Möglichkeiten zum Vermögensaufbau. Wir vergleichen beispielhaft die Pflegeimmobilie mit einem klassischen Produkt:

1.

KAPITALLEBENSVERSICHERUNG

Sie sparen Geld in einer Kapitallebensversicherung an, das zum Renteneintritt ausbezahlt wird.

2.

FINANZIERUNG EINER PFLEGEIMMOBILIE

Sie nehmen ein Hypothekendarlehen auf, erwerben die Pflegeimmobilie sofort und sparen sie monatlich ab.

VERMÖGEN IN EINER KAPITALLEBENSVERSICHERUNG ANSPAREN

Angenommen, Sie sparen 150.000,- € in einer Kapitallebensversicherung für Ihre Rente an. Dann erhalten Sie das gesamte Geld mit dem Eintritt ins Rentenalter. Von da an können Sie Ihr Kapital aufbrauchen. Wenn Sie bei einer 3 prozentigen Verzinsung jeden Monat 500,- € ausgeben, ist das komplette Kapital nach 26 Jahren verbraucht. Dann sind Sie 93 Jahre alt, und Ihr Vermögen ist weg.



In unserem Beispiel beträgt Ihr monatlicher Aufwand zum Ansparen 350,- €.

ABSPAREN: VOR- UND NACHTEILE

PROVISIONSFREIER IMMOBILIENERWERB

Beim Erwerb einer Pflegeimmobilie zahlen Sie bei uns keine Maklerprovision. Sie möchten ein Pflegeapartment erwerben oder interessieren sich für eine Finanzierung? Sprechen Sie uns an: Wir stehen Ihnen bei Fragen jederzeit zur Verfügung und helfen Ihnen die richtige Immobilie zu finden – kostenlos.



GERINGER EIGENAUFWAND

Der Betreiber bzw. Bewohner trägt praktisch den Großteil des Darlehens.



INFLATIONSSCHUTZ

Die Miete ist indexiert und somit inflationsgeschützt.



ATTRAKTIVE WERTENTWICKLUNG

Sorgfältig ausgewählte Standorte sorgen für Wertzuwachs der Pflegeimmobilie

INFOBOX: INFLATIONS- GESCHÜTZTE PFLEGEIMMOBILIEN

Die Mietverträge sind gemäß § 557b BGB indexiert: Alle fünf Jahre wird der Mietpreis automatisch angehoben. Maßgeblich für die Erhöhung ist der vom Statistischen Bundesamt ermittelte Preisindex für die Lebenshaltung der privaten Haushalte in Deutschland.

10 GUTE GRÜNDE FÜR DEN ERWERB VON PFLEGEIMMOBILIEN

1. KRISENSICHERER, KONJUNKTUR-UNABHÄNGIGER WACHSTUMSMARKT:

Dank steigender Lebenserwartung und demografischem Wandel wird der Bedarf an Pflegeplätzen steigen.

2. ZUVERLÄSSIGE MIETEINNAHMEN:

Die Mietzahlung ist garantiert, auch bei Leerstand.

3. GRUNDBUCHLICHE ABSICHERUNG:

Sie können Ihr Pflegeappartement verkaufen, verschenken, beleihen und verkaufen.

4. KEIN VERWALTUNGSaufWAND:

Vermietung, Instandhaltung und Modernisierung der Pflegeimmobilie übernimmt der Betreiber des Pflegeheims. Sie haben keinen Kontakt mit den eigentlichen Bewohnern der Pflegeimmobilie.

5. HOHE PLANUNGSSICHERHEIT:

Mietverträge werden langfristig über mindestens 20 Jahre geschlossen. Nach Ablauf der Zeit wird der Vertrag in der Regel verlängert.

6. INFLATIONSGESCHÜTZTE MIETE:

Die Miethöhe wird regelmäßig an die steigenden Lebenshaltungskosten angepasst

7. KEINE NEBENKOSTEN:

Der Betreiber der Pflegeimmobilie ist zuständig für Gas, Wasser, Strom und Versicherung.

8. VERMÖGENSAUFBAU ODER ALTERSABSICHERUNG:

Regelmäßige Mieteinnahmen stellen ein passives Einkommen oder eine lebenslange Zusatzrente dar.

9. GÜNSTIGE FINANZIERUNGSKONDITIONEN:

Das niedrige Zinsniveau erleichtert die Finanzierung. Für einzelne Pflegeimmobilien kommen KfW-Programme in Frage.

10. WERTSTEIGERUNG:

Neue Pflegeimmobilien erfüllen modernste Standards. Die verwendeten Baumaterialien und Einrichtungsgegenstände sind hochwertig. Der Wert Ihrer Immobilie steigt.

FAZIT UND AUSBLICK

UNKOMPLIZIERTER VERMÖGENSAUFBAU UND ALTERSVORSORGE

Pflegeimmobilien sind ein risikoarmes Investment. Wer die Inflation und den demografischen Wandel geschickt nutzt, kann sein Vermögen mit dieser sorglos-Immobilie unkompliziert vergrößern oder bequem für das eigene Alter vorsorgen.

**SIE MÖCHTEN MEHR ZU DEN HINTERGRÜNDE
VON PFLEGEIMMOBILIEN ERFAHREN? LESEN
SIE WEITER IN TEIL II UNSERES “PFLEGEIMMO-
BILIEN-WEGWEISERS”.**

**EINZELHEITEN ZUR KAUFABWICKLUNG
UND BEISPIELRECHNUNGEN FINDEN SIE
IN TEIL III.**

WEGWEISER **PFLEGEIMMOBILIEN**

**TEIL II: HINTERGRÜNDE -
ZAHLEN, DATEN, FAKTEN**



INHALT

- 21 Willkommen zurück
- 22 Wieso Sie als Privatinvestor Pflegeimmobilien erwerben können
- 22 Was sind Pflegeimmobilien?
- 23 Warum ist es sinnvoll, etwas für die Altersvorsorge zu tun?
- 24 Pflegeimmobilien zur zusätzlichen Altersvorsorge
- 24 Warum sind Pflegeimmobilien ein risikoarmes Investment zur Vermögensbildung?
- 29 Projekt Pflegeimmobilie: Wer übernimmt was?
- 31 Was sind förderungswürdige und nicht förderungswürdige Pflegeimmobilien?
- 31 Förderungswürdige Sozialimmobilien
- 32 Nichtförderungswürdige Pflegeimmobilien
- 33 Vorteile von Pflegeimmobilien gegenüber Eigentumswohnungen
- 38 Pflegeappartement vs. Eigentumswohnung
- 40 Staatliche Refinanzierung des Betreibers
- 40 Wer zahlt den Platz im Pflegeheim?
- 41 Beispielrechnung für die stationäre Pfleg, Pflegegrad III
- 42 Welche Risiken gibt es bei Pflegeimmobilien?
- 45 Fazit und Ausblick

WILLKOMMEN ZURÜCK

IN TEIL II UNSERES „WEGWEISERS
PFLEGEIMMOBILIEN“ GEHT ES INS DETAIL.
HIER ERFAHREN SIE:

Was Pflegeimmobilien ausmacht

Warum Pflegeimmobilien risikoarme
Investments darstellen

Wieso der Pflegebedarf weiter wächst

Welche förderungswürdigen und nicht
förderungswürdigen Pflegeimmobilien es gibt

Warum eine Pflegeimmobilie sinnvoller ist als eine
Eigentumswohnung

welche Risiken es beim Investment in Pflegeimmobilien
gibt und wie sie diese beherrschen

**IHR ANLIEGEN TAUCHT IM „WEGWEISER
PFLEGEIMMOBILIEN“ NICHT AUF? VEREIN-
BAREN SIE MIT UNS EINEN INDIVIDUELLEN
BERATUNGSTERMIN.
WIR FREUEN UNS AUF SIE!**

WIESO SIE ALS PRIVATINVESTOR PFLEGEIMMOBILIEN ERWERBEN KÖNNEN

Früher befanden sich Pflegeimmobilien in der Hand von Großinvestoren wie Banken, Versicherungen oder Fonds. Inzwischen hat sich der Markt verändert: Pflegeeinrichtungen werden wie Eigentumswohnungen nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) in einzelne Pflegeappartements aufgeteilt.

DAVON KÖNNEN SIE HEUTE ALS PRIVATINVESTOR PROFITIEREN:

- Sie erwerben eine wertstabile Geldanlage mit höherer Renditechance.
- Der Kauf eines Pflegeappartements ist über das Grundbuch abgesichert.

WAS SIND PFLEGEIMMOBILIEN?

Eine Pflegeimmobilie ist ein Appartement in einer stationären Pflegeeinrichtung. Für Sie als Privatinvestor kommen sowohl staatliche als auch private Institutionen in Frage. Als Besitzer einer Pflegeimmobilie vermieten Sie Ihr Eigentum nicht an Privatpersonen. Mit den eigentlichen Bewohnern haben Sie nichts zu tun. Sie schließen einen Langzeitmietvertrag über 20 oder sogar 25 Jahre mit der Betreibergesellschaft der Einrichtung. Das bedeutet für Sie ein hohes Maß an Planungssicherheit.

TYPISCHE PFLEGE-EINRICHTUNGEN:

- Alten- und Pflegeheime
- Hospize
- Behindertenheime
- psychiatrische Einrichtungen

INFOBOX: VERSORGUNGSVERTRAG

Der Versorgungsvertrag (§ 72 Sozialgesetzbuch) wird zwischen dem Betreiber der Pflegeimmobilie und den Pflegekassen geschlossen. Er sichert die Mietzahlung ab. Gerät ein pflegebedürftiger Bewohner in finanzielle Not, springt der Staat ein. Sie als Pflegeimmobilienbesitzer erhalten zuverlässig Ihre Miete. Das macht Pflegeimmobilien zu einem risikoarmen Investment.

WARUM IST ES SINNVOLL, ETWAS FÜR DIE ALTERSVORSORGE ZU TUN?

IN DEUTSCHLAND BASIERT DIE ALTERSVORSORGE AUF DREI SÄULEN:

1. Basisvorsorge: gesetzliche Rentenversicherung, berufsständische Versorgungswerke, Rürup-Rente
2. Geförderte Vorsorge: betriebliche Altersvorsorge, Riester-Verträge
3. Private (nicht geförderte) Vorsorge: Lebens- und Rentenversicherungen, Fondssparpläne, Immobilien

DURCHSCHNITTLICHE RENTE FÜR MÄNNER:

Die durchschnittliche Rente eines Mannes beträgt rund 1.200,- €, wenn er 45 Jahre lang durchgehend in die Rentenkasse eingezahlt und einen durchschnittlichen Bruttolohn verdient hat.

MIT EINER PFLEGEIMMOBILIE FÜR DAS ALTER VORSORGEN

Wenn Sie sich im Alter nicht einschränken wollen, brauchen Sie eine Einnahmequellen. Zu den lukrativsten und sichersten privaten Vorsorgemaßnahmen zählt der Erwerb von Pflegeimmobilien.

DURCHSCHNITTLICHE RENTE FÜR FRAUEN:

Eine Frau erhält durchschnittlich eine monatliche Rente von 700,- €, wenn sie 45 Jahre lang durchgehend in die Rentenkasse eingezahlt hat. Der Grund für die Diskrepanz: Frauen sind in schlechter bezahlten Branchen tätig. Wegen der Kindererziehung und Haushaltsführung arbeiten sie oft nur in Teilzeit. Das macht sich im Rentenalter negativ bemerkbar.

INFOBOX: BASISRENTE

Die meisten Erwerbstätigen sind über die erste Säule abgesichert. Nur Freiberufler und Selbständige, die nicht pflichtversichert sind und keinem Kammerberuf angehören, müssen sich komplett eigenständig um ihre Rente kümmern.



PFLEGEIMMOBILIEN ZUR ZUSÄTZLICHEN ALTERSVORSORGE

Die Mieteinnahmen, die Sie als Eigentümer einer Pflegeimmobilie erhalten, stellen eine inflationsgeschützte lebenslange Rente dar. Bei eigener Pflegebedürftigkeit genießen Sie ein vorrangiges Belegungsrecht. Sie sorgen somit gleich in doppelter Hinsicht für Ihr eigenes Rentenalter vor. Dieses Recht gilt auch für Ihre Angehörigen.

KURZ & KNAPP:

- Lebenslange, inflationsgeschützte Zusatzrente
- Bevorzugtes Belegungsrecht bei eigener Pflegebedürftigkeit

WARUM SIND PFLEGEIMMOBILIEN EIN RISIKOARMES INVESTMENT ZUR VERMÖGENSBILDUNG?

DER BEDARF AN PFLEGEIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND STEIGT

Die Altersstruktur verändert sich: Die Menschen werden immer älter. Heutzutage bekommt jede Frau durchschnittlich nur noch 1,5 Kinder. 1964 waren es 2,5. Gleichzeitig ist die Lebenserwartung von rund 71 Jahren (1964) auf 81 Jahre (2015) gestiegen. Das ist vor allem der verbesserten Gesundheitsversorgung und dem medizinischen Fortschritt zu verdanken. Davon können Sie profitieren. Pflegeeinrichtungen werden dringend gebraucht. Auch, weil häusliche Pflege immer seltener möglich sein wird. Spätestens wenn Angehörige an ihre Belastungsgrenzen stoßen, muss ein Platz im Pflegeheim gefunden werden.

KURZ & KNAPP:

- Veränderung der Altersstruktur: Menschen werden immer älter
- Anstieg der durchschnittlichen Lebenserwartung auf 81 Jahre
- Häusliche Pflege ist immer seltener möglich.

PFLEGEIMMOBILIEN ZUR VERMÖGENSBILDUNG:

Mit dem Erwerb eines Pflegeapartements vermehren Sie Ihr Vermögen und sorgen für Ihre Rente vor. Gleichzeitig beweisen Sie soziale Verantwortungsbereitschaft. Denn Investoren für Pflegeimmobilien helfen, die immensen Baukosten zu stemmen. Nutzen Sie Ihren hybriden Vermögenszuwachs.

WIE SIEHT DIE ZUKÜNFTIGE ALTERSVERTEILUNG AUS?

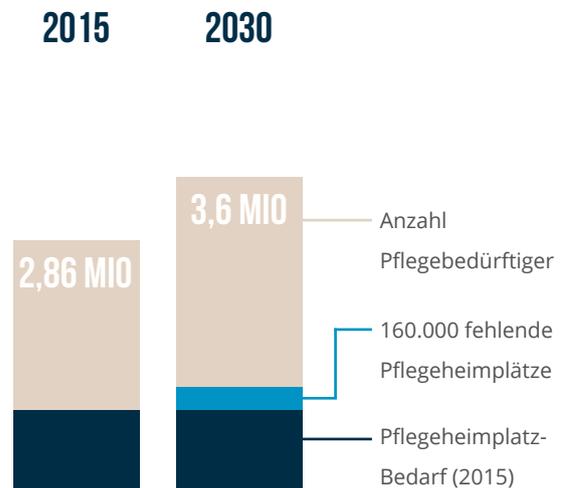
Im Jahr 2030 werden voraussichtlich über 6,2 Millionen Menschen 80 Jahre und älter sein. (Zum Vergleich: 2015 waren es 4,7 Millionen). In diesem Jahr erreichen außerdem die Babyboomer das Rentenalter von 67. 1964 wurden im Zuge des Wirtschaftswunders in beiden Teilen Deutschlands 1.357.304 Babys geboren. (2016 waren es nur rund 792.000.) Es ist davon auszugehen, dass jeder Dritte einen Pflegeplatz in einer stationären Einrichtung benötigen wird. Für Sie als Privatinvestor sind das hervorragende Voraussetzungen für den Erwerb von Pflegeimmobilien.

KURZ & KNAPP:

- 2030 werden voraussichtlich über 6 Millionen Menschen 80 Jahre und älter sein.
- 2030 erreichen die Babyboomer (rund 1,4 Millionen Menschen) das Rentenalter.

INFOBOX: ANZAHL PFLEGEBEDÜRFTIGER IN DEUTSCHLAND

Ende 2015 waren laut dem statistischen Bundesamt 2,86 Millionen Menschen in Deutschland pflegebedürftig. Bis 2030 soll die Zahl der Pflegebedürftigen auf 3,6 Millionen Menschen steigen. Ein Drittel davon wird voraussichtlich einen Pflegeplatz in einer stationären Einrichtung benötigen. Dadurch entsteht eine Lücke von 160.000 Pflegeheimplätzen. Die fehlenden Betreuungseinrichtungen müssen in den kommenden Jahren gebaut werden.



LOHNT SICH DIE INVESTITION IN BESTEHENDE ALTEN- UND PFLEGEHEIME?

Investieren Sie besser in neue Pflegeimmobilien. Etliche Alten- und Pflegeheime sind die Jahre gekommen. Gebäude und Einrichtungen entsprechen den gesetzlichen Vorgaben nicht mehr. Sie sind in Bezug auf Brandschutz, Wohnkomfort und Ausstattung nicht mehr zeitgemäß. Dadurch sind sie unattraktiv für potenzielle Bewohner. Eine Sanierung ist unumgänglich. Das ist mit hohen Kosten verbunden. Wo sich eine Sanierung nicht rechnet, muss neu gebaut werden. Dafür sind Investitionen in Höhe von geschätzt 50 bis 80 Milliarden Euro nötig.

KURZ & KNAPP:

- Veraltete Alten- und Pflegeheime müssen saniert oder neu gebaut werden.
- Neubauten erfüllen sämtliche gesetzliche Vorgaben.
- Neue Pflegeimmobilien entsprechen den aktuellen Anforderungen in Bezug auf Brandschutz, Wohnkomfort und Ausstattung.

CHANCE FÜR PFLEGEIMMOBILIEN-BESITZER:

Für Sie stellt der demografische Wandel eine einzigartige Chance zur Kapitalvermehrung dar: Wenn Sie jetzt in eine neue Sozialimmobilie investieren, wählen Sie eine sichere, renditestarke Geldanlage. Unterbringungsmöglichkeiten in Pflegeheimen werden in Zukunft verstärkt gebraucht. Nutzen Sie Ihren hybriden Vermögenszuwachs.

WIESO WIRD DIE HÄUSLICHE PFLEGE AN BEDEUTUNG VERLIEREN?

Ein Grund dafür ist die Veränderung der Familienstrukturen: Es gibt weniger Nachkommen, die die häusliche Pflege übernehmen könnten. Außerdem sind jüngere Familienmitglieder in der Regel bis zum eigenen Renteneintritt selbst voll erwerbstätig. Diese Phase wird immer weiter ausgedehnt. Die Mobilität ist hoch: Oft leben und arbeiten Kinder nicht mehr in der Nähe der Eltern. Bei schweren Mehrfacherkrankungen müssen professionelle Kräfte die Pflege ohnehin übernehmen.

KURZ & KNAPP:

- Weniger Kinder zur Übernahme der häuslichen Pflege
- Zeitmangel aufgrund von Erwerbstätigkeit bis zum 67. Lebensjahr
- Hohe Mobilität der Nachkommen
- Schwere Erkrankungen erfordern professionelle Versorgung

WARUM DER BEDARF AN PFLEGEIMMOBILIEN STEIGT:

- Demografischer Wandel: Die Anzahl alter Menschen nimmt zu.
- Veränderung der Arbeitswelt: Erwerbstätigkeit von Angehörigen bis zum 67. Lebensjahr
- Veränderung der Familienstruktur: 75 % aller Frauen sind berufstätig
- Hohe Mobilität: Eltern und Kinder leben in unterschiedlichen Städten, Regionen oder Ländern
- Fehlende Fachkompetenz: Multimorbidität (Mehrfacherkrankungen) nimmt zu.

WER KOMMT FÜR DIE PFLEGEKOSTEN AUF?

Das Geld für die Pflege stammt in der Regel aus drei bis vier unterschiedlichen Töpfen:



PFLEGEKASSE:

Die gesetzliche Pflegeversicherung übernimmt die Kosten für die Pflege. Die Höhe richtet sich nach dem festgestellten Pflegegrad.



RENTE & PRIVATVERMÖGEN:

Der pflegebedürftige Bewohner finanziert die sogenannten „Hotelkosten“ (Unterkunft und Verpflegung) sowie die Investitionskosten mit seiner Rente und seinem Privatvermögen.



SOZIALHILFETRÄGER:

Reichen Rente und privates Vermögen nicht, übernehmen die Sozialhilfeträger bei förderungswürdigen Pflegeimmobilien die Zahlung. (Das Sozialamt kann später versuchen, einen Teil der Kosten von den Angehörigen zurückzuholen.)

INFOBOX: VERSORGUNGSVERTRAG

Der Versorgungsvertrag (§ 72 Sozialgesetzbuch) wird zwischen dem Betreiber der Pflegeimmobilie und den Pflegekassen geschlossen. Er sichert die Mietzahlung ab. Gerät ein pflegebedürftiger Bewohner in finanzielle Not, springt der Staat ein. Sie als Pflegeimmobilienbesitzer erhalten zuverlässig Ihre Miete.

WER HAT ANSPRUCH AUF EINEN PFLEGEPLATZ?

Nach dem 11. Sozialgesetzbuch (SGB XI) haben Menschen in folgenden Fällen Anspruch auf Leistungen der sozialen Pflegeversicherung:

- bei einer körperlichen, geistigen oder seelischen Krankheit oder Behinderung
- wenn sie im täglichen Leben dauerhaft (mindestens 6 Monate) auf Hilfe angewiesen sind

Demenzerkrankte sind Menschen mit körperlichen Einschränkungen gleichgestellt.

WIE HOCH SIND DIE LEISTUNGEN DER PFLEGEKASSEN?

Am 1. Januar 2017 ist das Pflegestärkungsgesetz II in Kraft getreten. Seitdem gibt es fünf Pflegegrade statt drei Pflegestufen. Versicherte mit einem anerkannten Pflegegrad haben Anspruch auf Pflegeleistungen in einer stationären Einrichtung.

Das Pflegestärkungsgesetz III trat zusammen mit dem neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff zum 1.1.2017 in Kraft. Es nimmt Menschen in den Blick, die Leistungen der Hilfe zur Pflege nach dem Zwölften Buch Sozialgesetzbuch (SGB XII – Sozialhilfe) und nach dem Bundesversorgungsgesetz benötigen. So wird dafür sichergestellt, dass finanziell Bedürftige ebenfalls Zugang zu einer angemessenen Pflege erhalten.

PFLEGEIMMOBILIEN ZUM VERMÖGENS- AUFBAU UND ALS EIGENE ALTERSVORSORGE:

Vermögensaufbau: Der Staat springt ein, wenn Pflegegeld und Rente zur Kostendeckung nicht ausreichen.

Eigene Altersvorsorge: Die lebenslange Rente schließt in Ihrer eigenen Altersversorgung eine eventuell bestehende Lücke.



WIE ENTSCHEIDET SICH, WO EINE NEUE PFLEGEIMMOBILIE GEBAUT WIRD?

Dafür sind vor allem zwei Faktoren ausschlaggebend: die Makrolage und die Mikrolage.

MAKROLAGE

Beim Bau einer neuen Pflegeeinrichtung ist die Lage entscheidend. Zunächst findet eine sorgfältige Standortanalyse statt. Gibt es genug potentielle Bewohner? Wie ist der regionale Bedarf? Die Anzahl der neu entstehenden Pflegeplätze wird auf die Altersstruktur der Bevölkerung abgestimmt. Der Blick richtet sich dabei auf Angehörige der Generation 50Plus. Sie sind im Allgemeinen mit ihrem Wohnumfeld eng verbunden. Darum ist davon auszugehen, dass in den kommenden Jahrzehnten ein entsprechender Bedarf an Pflegeplätzen aufkommen wird.

MIKROLAGE

Neben der Makrolage ist die Mikrolage wichtig. Gibt es eine gute Verkehrsanbindung? Besucher und Angehörige sollten die Möglichkeit haben, die Institution unkompliziert mit dem Auto oder öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen. Stimmt der Mix aus Grünflächen und urbanen Annehmlichkeiten? Befinden sich in der Nachbarschaft Geschäfte, Arztpraxen, Cafés, Restaurants und Parks zum Spaziergehen? Wie sieht es mit Lärm und Luftqualität aus?

PROJEKT PFLEGEIMMOBILIE: WER ÜBERNIMMT WAS?



STADT / KOMMUNE:

Die Stadt beziehungsweise die Kommune ist verpflichtet, die medizinische Versorgung der Bevölkerung sicherzustellen. Dazu gehört die Bereitstellung von Pflegeeinrichtungen.



BAUTRÄGER:

Der Bauträger führt die Standortanalyse und die Bauplanung durch. Er nimmt selbst keine Baumaßnahmen vor. Vielmehr plant, koordiniert und kontrolliert er als Projektleiter die einzelnen Arbeitsschritte. Die eigentliche Bauarbeit an der Immobilie wird von unterschiedlichen Unternehmen erledigt. Der Bauträger bleibt bis zur Fertigstellung des Gebäudes als Bauleiter Ansprechpartner für sämtliche Fragen und Probleme rund um den Bau der Pflegeimmobilie. Er sorgt für höchste Qualität bei der Bauausführung. Baumängel werden so vermieden oder bei Entdeckung sofort beseitigt. Seine Verantwortlichkeit endet mit der Übergabe der fertig gebauten, mängelfreien Immobilie an die Betreibergesellschaft.



BETREIBER:

Der Betreiber ist später zuständig für den täglichen Betrieb der fertig gestellten Einrichtung. Er kümmert sich um die Vermietung, die Instandhaltung und die fachgerechte Versorgung und Pflege der Bewohner. Mit den Pflegekassen schließt der Betreiber einen sogenannten „Versorgungsvertrag“ (§ 72 SGB XI) ab. Dieser verpflichtet ihn dazu, die dauerhafte Versorgung von hilfsbedürftigen Menschen sicherzustellen. In der Regel wird der Betreiber bereits während des Baus der Immobilie involviert. Er hat direkten Einfluss auf die Bauplanung und kann Veränderungsvorschläge einbringen. Aufgrund seiner praktischen Erfahrung sorgt er so dafür, dass der Betrieb der Anlage später möglichst kostensparend erfolgen kann.

Die Betreibergesellschaften stammen aus unterschiedlichen Bereichen. Traditionell gehören sie kirchlichen Organisationen wie den Johannitern, Maltesern oder der Diakonie an. Heutzutage betreiben allerdings auch säkulare Organisationen wie das Rote Kreuz oder die Arbeiterwohlfahrt Pflegeeinrichtungen. Dazu kommen kommunale und freie gemeinnützige Träger sowie privatwirtschaftliche Organisationen. In den meisten Fällen handelt es sich bei dem Betreiber um eine große Institution, die mehrere Pflegeheime leitet. Dadurch hängt Erfolg oder Misserfolg nicht nur von einem Haus ab. Weitere Vorteile: Der Betreiber verfügt über finanzielle Mittel zur Instandhaltung seiner Pflegeeinrichtungen und kann bei personalen Engpässen Fachkräfte zwischen den Einrichtungen austauschen. Das stellt die Versorgung der Bewohner sicher.



VERWALTER:

Der Verwalter wird von der Eigentümergemeinschaft eingesetzt. Er erstellt die Wirtschaftspläne, prüft die eingehenden Mieten, macht die Abrechnung, übernimmt die Qualitätskontrolle des Pflegeheims, prüft die Pflegeimmobilien auf optische Mängel und leitet Instandhaltungsmaßnahmen ein. Einmal pro Jahr organisiert der Verwalter eine Eigentümerversammlung. Dort werden notwendige Instandhaltungsmaßnahmen beschlossen und der Wirtschaftsbericht des Pflegeheims besprochen. Ein Protokoll erfasst die Anwesenden, Themen, Abstimmungen und Ergebnisse.



INVESTOR:

Der Investor stellt durch den Kauf eines oder mehrerer Pflegeappartements das Kapital bereit. Als Eigentümer hat er Mitbestimmungsrecht in der Eigentümerversammlung. Er ist zur Beteiligung an Sanierungsmaßnahmen an Dach und Fach verpflichtet und zahlt die Grundsteuer für seine Immobilie.



NOTAR:

Der Notar beurkundet das Rechtsgeschäft. Er ist zur Unabhängigkeit verpflichtet. Der Investor kann zum Vertragsabschluss einen eigenen Notar bestimmen oder auf den Notar des Bauträgers zurückgreifen. In einer Teilungserklärung wird das anteilige Sondernutzungsrecht an Wohneinheiten und Gemeinschaftseigentum aufgeschlüsselt.



GRUNDBUCHAMT:

Das Grundbuchamt dokumentiert im Wohnungs- beziehungsweise Teileigentumsgrundbuch das anteilige Eigentum an der Pflegeimmobilie. Ist der Eintrag erfolgt, darf der neue Eigentümer die Pflegeimmobilie beleihen, verkaufen, verschenken und vererben.



VERSORGUNGSVERTRAG:

Der Versorgungsvertrag gewährleistet, dass in 30 Jahren immer noch Pflegebedarf in der Region besteht. Konkurrierende Pflegeeinrichtungen dürfen nicht in unmittelbarer Nähe gebaut werden, es sei denn, der bestehende Bedarf ist demensprechend groß.

WAS SIND FÖRDERUNGSWÜRDIGE UND NICHT-FÖRDERUNGSWÜRDIGE PFLEGEIMMOBILIEN?

Bei der Auswahl einer Pflegeimmobilie stehen Ihnen zahlreiche Varianten zur Verfügung. Dabei sollten Sie zunächst grundsätzlich zwischen förderungswürdigen Pflegeeinrichtungen und nichtförderungswürdigen Pflegeeinrichtungen unterscheiden.

FÖRDERUNGSWÜRDIGE SOZIALIMMOBILIEN

Pflegeimmobilien in stationären Einrichtungen gelten als förderungswürdige Sozialimmobilien. Die gesetzliche Grundlage dafür bildet das SGB XI (Sozialgesetzbuch - Elftes Buch - Soziale Pflegeversicherung). Daraus ergibt sich ein unschätzbare Vorteil für Pflegeimmobilienbesitzer: Kann ein Bewohner die Miete nicht zahlen, kommt der Staat für die Kosten auf. Dadurch sind regelmäßige Mieteinnahmen zu 100 % garantiert.

INFOBOX: FÖRDERUNGSWÜRDIGE PFLEGEIMMOBILIEN

Förderungswürdig im Sinne von § 72 Sozialgesetzbuch sind ausschließlich Immobilien im stationären Pflegebereich. Dort werden Bewohner mit anerkanntem Pflegegrad versorgt. Der Staat kommt bei Zahlungsschwierigkeiten des Bewohners für die entstehenden Kosten auf. Vorteil für Sie als Pflegeimmobilienbesitzer: Die Mieteinnahmen sind zu 100 % garantiert.

NICHTFÖRDERUNGSWÜRDIGE PFLEGEIMMOBILIEN

Betreutes Wohnen ist nicht als förderungswürdig eingestuft. Das betrifft sämtliche Einrichtungen, die Service-Wohnen, Wohnen Plus, altersgerechtes Wohnen oder Wohngruppen anbieten. Für Appartements im Betreuten Wohnen gibt es bei Zahlungsschwierigkeiten des Bewohners keine staatliche Unterstützung. Dementsprechend ist das Mietausfallrisiko genauso hoch wie das einer klassischen Eigentumswohnung auf dem freien Markt. Die Kosten für Unterkunft und Verpfle-

INFOBOX: NICHTFÖRDERUNGSWÜRDIGE PFLEGEIMMOBILIEN

Als nichtförderungswürdig im Sinne von § 72 Sozialgesetzbuch gelten Einrichtungen des Betreuten Wohnens. Die Bewohner sind mobil und besitzen keinen Pflegegrad.

FÖRDERUNGSWÜRDIGE PFLEGEIMMOBILIEN

- Seniorenheim, Pflegeheim, Alten- und Pflegeheim

(Bewohner mit Pflegegraden)

- Hospiz

- Behindertenheim

- Psychiatrische Einrichtung

NICHTFÖRDERUNGSWÜRDIGE PFLEGEIMMOBILIEN

- Betreutes Wohnen

(Bewohner ohne Pflegegrade)

- Service-Wohnen

- Wohnen Plus

- Altenwohnheim

PFLEGEAPPARTEMENTS IN ALTEN- UND PFLEGEHEIMEN

In Alten- und Pflegeheimen werden die Bewohner durch den Medizinischen Dienst der Krankenkassen (MDK) nach ihrer Hilfsbedürftigkeit in fünf Pflegegrade eingeteilt. Meistens sind sie in Einzel- oder Doppelzimmern untergebracht. Zum Leistungsumfang gehört eine Vollversorgung mit vier Mahlzeiten täglich. Nötige Pflegeleistungen werden von ausgebildetem Fachpersonal übernommen. Außerdem steht ein regelmäßiges Beschäftigungs- und Unterhaltungsprogramm für die Senioren zur Verfügung.

KEIN MIETAUSFALLRISIKO:

Appartements in Alten- und Pflegeheimen sind als förderungswürdige Sozialimmobilien (§72 SGB XI) eingestuft. Regelmäßige Mieteinnahmen sind Ihnen damit garantiert: Gerät ein pflegebedürftiger Bewohner in eine finanzielle Notlage, übernimmt das Sozialamt die Zahlungen der Miete.

VORTEILE VON PFLEGEIMMOBILIEN GEGENÜBER EIGENTUMSWOHNUNGEN

PFLEGEAPPARTEMENT ODER EIGENTUMSWOHNUNG?

Möglicherweise spielen Sie mit dem Gedanken, statt einer Pflegeimmobilie eine Eigentumswohnung zu erwerben. Gerade in Ballungsgebieten ist Wohnraum begehrt. Das lässt einen Kauf attraktiv erscheinen. Wir zeigen Ihnen, warum eine Pflegeimmobilie langfristig gesehen trotzdem die bessere Wahl ist.

ENTSCHEIDENDE KRITERIEN FÜR DEN ERWERB VON WOHNEIGENTUM ZUR VERMIETUNG:

- Kaufpreis
- Wahl des Standortes
- Objekt
- Vertrag
- Mieter
- Mietpreis
- Arbeits- und Verwaltungsaufwand
- Verkauf der Immobilie
- Rendite und Steuervorteile

PFLEGEAPPARTEMENTS IN ALTEN- UND PFLEGEHEIMEN

EIGENTUMSWOHNUNG

Die über Jahre andauernde Niedrigzinsphase hat zu verstärkten Investitionen in Immobilien geführt. Die Preise für Eigentumswohnungen sind inzwischen stark angestiegen. Für Anleger ist es nicht einfach, renditestarke Objekte zu einem vernünftigen Preis zu finden. Für Investoren mit wenig oder ohne Eigenkapital ist eine Finanzierung schwierig.

PFLEGEIMMOBILIE

Pflegeappartements sind Objekte mit höherer Rendite. Die Sicherheit des Investments ist hoch. Das ermöglicht auch Anlegern mit weniger Budget den Immobilienbesitz.

WAHL DES STANDORTES

EIGENTUMSWOHNUNG

Der Wert einer Eigentumswohnung richtet sich nach ihrer Lage. Private Kapitalanleger entscheiden nach subjektiven Kriterien. Sie folgen einer Vorliebe oder Empfehlung. Dabei gehen sie von der heutigen Zeit aus. Selbst mit Expertenwissen ist kaum einschätzbar, wie sich das Wohninteresse in der Zukunft entwickeln wird.

Die Position der Eigentumswohnung innerhalb des Hauses spielt ebenfalls eine Rolle: Liegt sie im Erdgeschoss, im zweiten Obergeschoss oder unter dem Dach? Das Risiko, einen Fehler bei der Einschätzung zu machen, ist für Privatinvestoren hoch.

PFLEGEIMMOBILIE

Bevor eine Pflegeimmobilie gebaut wird, findet eine sorgfältige Bedarfsanalyse durch den Bauträger statt. Nur in Regionen, in denen in Zukunft eine entsprechend hohe Nachfrage bestehen wird, werden Pflegeeinrichtungen gebaut. Die exakte Lage des Pflegeappartements innerhalb des Gebäudes spielt keine Rolle.

Der Betreiber der Pflegeimmobilie mietet sämtliche Flächen und lastet sie nach eigenem Ermessen aus. Dadurch sind alle Pflegeappartements gleich attraktiv. Selbst bei Leerstand wird bei förderungswürdigen Pflegeimmobilien die Miete pünktlich bezahlt. Ihr Risiko als Privatinvestor ist dementsprechend gering.

OBJEKT

EIGENTUMSWOHNUNG

Laien können die Bausubstanz einer Immobilie nicht einschätzen. Ein unabhängiger Gutachter kostet extra.

PFLEGEIMMOBILIE

Bei einer neu gebauten Pflegeimmobilie können Sie von einer hervorragenden Bausubstanz ausgehen. Der Bauträger überwacht den Bau bis zur Übergabe an den Be-

MIETER

EIGENTUMSWOHNUNG

Die Vermietung regelt der Eigentümer selbst. Oder er beauftragt einen Immobilienmakler. Dafür fällt Makler-Courtage an. Der Vermieter muss dafür sorgen, dass der Mieter sich an die Regeln hält. Häufige Kontakte können nötig sein.

Mieter gehen nicht unbedingt pfleglich mit der Immobilie um. Vandalismusschäden oder der Einzug von Mietnomaden sind mögliche Probleme. Bei Streitigkeiten kann es zu mehrfachen Mieterwechseln kommen. Vor jeder neuen Vermietung muss der Eigentümer für einen bezugsfertigen Zustand sorgen.

Mieterhöhungen sind teilweise schwer durchzusetzen. Bei Leerstand fehlen die monatlichen Einnahmen.

PFLEGEIMMOBILIE

Sie schließen mit dem Betreiber einen Mietvertrag über eine Laufzeit von 20 oder 25 Jahren plus Verlängerungsoption. Das gibt Ihnen Planungssicherheit. Selbst wenn das Appartement vorübergehend unbewohnt bleibt, erhalten Sie Ihre vertraglich zugesicherte Miete. Der Staat springt ein, falls ein Bewohner in Zahlungsschwierigkeiten gerät. Leerstand und Mietausfälle gibt es nicht.

Die Mietverträge sind indexiert: Alle fünf Jahre wird die Miete automatisch an den steigenden Preisindex angepasst. Das Personal der Pflegeeinrichtung sorgt für Sauberkeit. Durch regelmäßige Modernisierungs- und Renovierungsmaßnahmen bleibt Ihre Pflegeimmobilie in gutem Zustand.

VERTRAG

EIGENTUMSWOHNUNG

Vermieter von Eigentumswohnungen haben Rechte und Pflichten gegenüber den Mietern und der Wohnungseigentümergeinschaft (WEG). Mietverträge sollten von einem Rechtsanwalt auf Rechtmäßigkeit und Rechtssicherheit hin geprüft werden, um spätere Rechtsstreitigkeiten zu vermeiden. Hier kommen zusätzliche Kosten auf den Investor zu.

PFLEGEIMMOBILIE

Beim Erwerb einer Pflegeimmobilie kümmert sich der Bauträger um eine rechtssichere Vertragsgestaltung. In den Mietverträgen sind geprüfte Regelungen enthalten. Sie legen unter anderem die Pflichten zur Instandhaltung des Objektes verbindlich fest. Außerdem werden darin die Miethöhe und regelmäßige Erhöhungen geregelt.

Innerhalb des Hauses wird für sämtliche Wohneinheiten derselbe Preis veranschlagt. Eine Konkurrenzsituation zwischen den Eigentümern der Pflegeappartements existiert nicht.

ARBEITS- UND VERWALTUNGSaufwand

EIGENTUMSWOHNUNG

Eine Eigentumswohnung muss gepflegt und gewartet werden. Sonst kann es zu Mietminderungen kommen. Bei größeren Wohnkomplexen gibt es eine Verwaltung, die sich um anfallende Instandhaltungsarbeiten kümmert. Sie steht dem Mieter zur Seite, wenn der Wasserhahn tropft oder die Heizung ausfällt. Wer keinen Verwalter engagiert, muss Reparaturen selbst übernehmen.

PFLEGEIMMOBILIE

Der Betreiber übernimmt Renovierung, Instandhaltungsmaßnahmen und Modernisierung des Pflegeappartements. Darum müssen Sie sich nicht kümmern. Die Kosten für Arbeiten an „Dach und Fach“ tragen Sie anteilig mit. Bei einem Neubau ist vorerst nicht mit derartigen Arbeiten zu rechnen. Experten empfehlen, jährlich 120,- € pro Pflegeappartement zurückzulegen. Eine Verwaltungsgesellschaft übernimmt die typischen Vermieter-Aufgaben. Dazu zählt das Erstellen von Nebenkostenabrechnungen und die Verteilung der Mieteinnahmen auf die Eigentümer der einzelnen Apartments. Auch damit haben Sie keine Arbeit.

VERKAUF DER IMMOBILIE

EIGENTUMSWOHNUNG

Soll die Eigentumswohnung verkauft werden, kann das zeitraubend und arbeitsintensiv sein. Die Beauftragung eines Maklers senkt den Verkaufserlös. Ein zu hoch angesetzter Preis schreckt Interessenten ab. Ein zu niedriger bedeutet finanzielle Verluste.

PFLEGEIMMOBILIE

Der Markt für Pflegeimmobilien wächst ständig. Durch die hohe Nachfrage nach Pflegeappartements stellt ein Wiederverkauf in der Regel kein Problem dar. Der Standort der Einrichtung ist attraktiv, die Pflegeimmobilie befindet sich durch konstante Wartung in einem guten Zustand. Dadurch ist oft sogar ein Verkauf mit Gewinn möglich.

RENDITE UND STEUERLICHE VORTEILE

EIGENTUMSWOHNUNG

Bei einer Eigentumswohnung mit einem durchschnittlichen Mietpreis pro Quadratmeter liegt die Rendite zwischen 3,0 und 4,5 Prozent. Der nicht abschreibungsfähige Grundstücksanteil beträgt zwischen 20 und 30 Prozent. Eventuell vorhandenes Inventar kann nicht abgeschrieben werden.

PFLEGEIMMOBILIE

Bei Pflegeimmobilien wird eine Rendite von bis zu 6 Prozent erwirtschaftet. Der Grundstücksanteil ist gering. Der Gebäudeanteil liegt bei 92 % bis 95 % und kann mit 2 % pro Jahr gemäß „Absetzung für Abnutzung“ (AfA) auf 50 Jahre abgeschrieben werden. Per Sonder-Afa (Absetzung für Abnutzung) werden Wohnraum und Inneneinrichtung steuerlich abgeschrieben. Auch die Kredit-Zinsen sind absetzbar.

PFLEGEIMMOBILIE VS. EIGENTUMSWHG.

LAGE

- | | |
|---|------------------------------------|
| ● Professionelle Standortanalyse und
Bedarfsberechnung | ● Subjektive Einschätzung der Lage |
| ● Bewertung auf die zukünftige Entwicklung bezogen | ● Kauf aufgrund von Empfehlung |
| | ● Bewertung nach Ist-Zustand |

OBJEKT

- | | |
|--------------------------------------|--|
| ● Hervorragende Bausubstanz (Neubau) | ● Einschätzung der Bausubstanz für Laien unmöglich |
| | ● Gutachter ist kostenintensiv |

VERTRAG

- | | |
|--|----------------------------|
| ● Bauträger übernimmt die Vertragsgestaltung | ● Ungeprüfte Mietverträge |
| ● Festgelegte Mietpreise | ● Anwalt verursacht Kosten |

MIETER

- | | |
|--|--|
| ● Betreiber kümmert sich um Auslastung der Pflegeim-
mobilie und eventuelle Bewohnerwechsel | ● Mietersuche erfolgt in Eigenregie oder über einen Im-
mobiliemakler |
| ● kontinuierliche Mieteinnahmen, auch bei Leerstand
und Zahlungsunfähigkeit des Bewohners | ● Risiko von Mietausfällen bei Mieterwechsel |
| ● Kein Ärger wegen Vandalismus, Mietnomaden und
Zwangsräumung | ● Leerstand |
| | ● Zahlungsschwierigkeiten des Bewohners |
| | ● Eventuell Ärger wegen Vandalismus, Mietnomaden
und Zwangsräumung |

ARBEITS- UND VERWALTUNGSAUFWAND

- Kaum Arbeits- und Verwaltungsaufwand
- keine Gefahr von Mietminderung, da der Betreiber für Instandhaltungsarbeiten verantwortlich ist
- Teilnahme an Eigentümerversammlung
- Instandhaltungspflichten
- Renovierung bei Mieterwechseln
- Gefahr von Mietminderung bei Komplikationen
- Erstellung von Mietkostenabrechnungen
- Beauftragung von Handwerkern
- Teilnahme an Eigentümerversammlung

VERKAUF DER IMMOBILIE

- Unkomplizierter Verkauf
- Hohe Wertstabilität und konstante Wertentwicklung durch Zukunftsmarkt Pflege
- Langwieriger Verkauf in Eigenregie oder über Makler
- Gefahr von Wertverlust (Immobilienblase)

RENDITE UND STEUERLICHE VORTEILE

- Rendite bis zu 6 %
- nicht abschreibungsfähiger Grundstücksanteil: 3,7 %
- Sonderabschreibungsformen für Inventar
- Rendite sehr unterschiedlich
- nicht abschr.-fähiger Grundstücksanteil: 20 - 30 %
- keine Sonderabschreibung für Inventar

STAATLICHE REFINANZIERUNG DES BETREIBERS

Betreiber von Pflegeeinrichtungen sind durch eine Mietausfall-Versicherung des Staates abgesichert. Kann ein Pflegepatient nicht zahlen, springt der Staat ein. Als Besitzer einer Pflegeimmobilie profitieren Sie somit indirekt von einer Staatsgarantie.

Die Kosten für einen Heimplatz variieren von Bundesland zu Bundesland. Für eine Heimunterbringung fallen durchschnittlich zwischen 2.600,- € in Sachsen-Anhalt und 4.000,- € in Nordrhein-Westfalen an.

DIE KOSTEN FÜR STATIONÄRE PFLEGE UND SOZIALE BETREUUNG SETZEN SICH AUS VERSCHIEDENEN POSTEN ZUSAMMEN:

1. Pflegesatz: Dieser richtet sich nach dem ermittelten Pflegegrad.
2. Kosten für Unterkunft und Verpflegung („Hotelkosten“): Inbegriffen sind das Zimmer einschließlich Reinigung, Speisen und Getränke
3. Investitionskosten: Damit beteiligen sich die Bewohner an den Kosten für Instandhaltung und Neuanschaffung, die dem Betreiber entstehen.

WER ZAHLT DEN PLATZ IM PFLEGEHEIM?

Im Prinzip finanziert jeder pflegebedürftige Senior die Unterbringung in einem Pflegeheim selbst. Zur Deckung der Kosten setzt er seine Rente und sein Privatvermögen ein. Reichen die Rente und das individuelle Vermögen zur Deckung der Kosten nicht aus, übernimmt das Sozialamt die Zahlung der Differenz. Das heißt: Der Betreiber der Pflegeimmobilie bekommt auf jeden Fall sein Geld. Dann Amt prüft, ob Angehörige zur Beteiligung an den Kosten verpflichtet werden können. Möglicherweise kommt der sogenannte Elternunterhalt zum Tragen.

BEISPIELRECHNUNG FÜR DIE STATIONÄRE PFLEGE, PFLEGEGRAD III

STAATLICHE REFINANZIERUNG DES BETREIBERS

Pflegeplatz Grad 3
Pflegeversicherung

2.600 €
1.262 €

**VERSORGUNGS-
VERTRAG**

Rente

1.000 €

UNTERVERSORGUNG

338 €

VERMÖGEN ODER ANGEHÖRIGE

SOZIALAMT

Ein Platz in einem Pflegeheim kostet im günstigsten Fall insgesamt 2.600,- € monatlich. Dafür bringt der pflegebedürftige Senior seine Rente in Höhe von 1.000,- € ein. Zusätzlich übernimmt die Pflegeversicherung 1.262,- €.

Übrig bleibt eine Differenz von 338,- €. Diese Unterversorgung muss entweder mithilfe des vorhandenen Vermögens oder durch die Angehörigen ausgeglichen werden. Sonst unterstützt das Sozialamt.

INFOBOX: VERSORGUNGSVERTRAG

Der Versorgungsvertrag (§ 72 Sozialgesetzbuch) wird zwischen dem Betreiber der Pflegeimmobilie und den Pflegekassen geschlossen. Er sichert die Mietzahlung ab. Gerät ein pflegebedürftiger Bewohner in finanzielle Not, springt der Staat ein.

Sie als Pflegeimmobilienbesitzer erhalten zuverlässig Ihre Miete.

WELCHE RISIKEN GIBT ES BEI PFLEGEIMMOBILIEN?

Jede Geldanlage birgt gewisse Risiken. Im Falle von Pflegeimmobilien sind diese allerdings gut beherrschbar.

DER BETREIBER

Vom Management und dem unternehmerischen Geschick der Betreiber GmbH hängt der Erfolg der Pflegeimmobilie ab.

RISIKOFAKTOREN:

- Insolvenz des Betreibers
- Inkompetenz des Verwalters
- Fehlende Rücklagen für Instandhaltungsmaßnahmen an

WESENTLICHE VORAUSSETZUNGEN:

- Einhaltung der rechtlichen Vorgaben
- Branchenspezifisches und betriebswirtschaftliches Know-how
- Erfahrung am Markt
- Gute Auslastung der Pflegeeinrichtung
- Gute Bonität
- Qualifiziertes Pflegepersonal

WORAN SIE EINEN ZUVERLÄSSIGEN BETREIBER ERKENNEN

- Er führt mehrere Pflegeeinrichtungen mit Erfolg.
- Die Häuser befinden sich in einem gut gepflegten Zustand und entsprechen den gültigen Richtlinien.
- Die Pflegeeinrichtungen sind zu mindestens 80 % ausgelastet.
- Die Betreibergesellschaft verfügt über langjährige Erfahrung.
- Ausgebildetes Personal steht im richtigen Verhältnis zur Anzahl der Pflegebedürftigen zur Verfügung.
- Der Betreiber besitzt eine gute Bonität (kann bei Auskunfteien erfragt werden).

DER VERWALTER

Die Gemeinschaft der Pflegeimmobilienbesitzer beschäftigt einen externen Verwalter. Hier besteht das Risiko, an eingefahrene oder unerfahrene Verwalter zu geraten. Kümmert er sich nicht engagiert und proaktiv um die Einrichtung, passieren Fehler. Mängel werden nicht oder zu spät behoben. Fehler des Betreibers bleiben möglicherweise unentdeckt oder die Kommunikation mit den Eigentümern findet nicht in ausreichendem Maße statt.

RISIKOFAKTOREN VON PFLEGEIMMOBILIEN

- **Betreiberinsolvenz:** Der Betreiber verfügt nicht über das nötige unternehmerische Geschick.
Geringes Risiko: Wir arbeiten ausschließlich mit Betreibern mit langjähriger Erfahrung am Markt zusammen. Sie führen in der Regel mehrere Einrichtungen mit Erfolg.
- **Unfähigkeit des Verwalters:** Der Verwalter kommt seinen Aufgaben nicht nach.
Geringes Risiko: Die in den Einrichtungen eingesetzten Verwalter sind handverlesen und zeichnen sich durch Erfahrung und Kompetenz aus.
- **Fehlender Bedarf:** In der gewählten Region ist der Bedarf an Pflegeappartements zu gering. Das Pflegeheim kann nicht ausgelastet und damit nicht wirtschaftlich betrieben werden.
Geringes Risiko: Die Standortanalyse orientiert sich am Bedarf.
- **Zu geringe Größe:** Das gewählte Haus ist zu klein. Rentabel sind Experten zufolge Einrichtungen mit 80 bis 120 Wohneinheiten. In größeren Häusern kann es zu Belegungsschwierigkeiten kommen. Kleinere erzielen oft keinen Profit.
Geringes Risiko: Die Entscheidung über die Anzahl der Wohneinheiten basiert auf der Standortanalyse und orientiert sich am Bedarf sowie der langjährigen Erfahrung der Träger.
- **Leerstandrisiko:** Endet der Pachtvertrag nach 20 oder 25 Jahren, kann es sein, dass das Appartement nicht belegt ist.
Geringes Risiko: Dafür sorgen die Standortanalyse und der Versorgungsvertrag.
- **Zinsänderung:** Der Zinssatz wird nach Ende der Zinsbindungsfrist wahrscheinlich steigen.
Hohes Risiko: Das gilt für jede Art von Immobilie, nicht nur für die Pflegeimmobilie.

WAS PASSIERT IM INSOLVENZFALL?

Die Wahrscheinlichkeit, dass der Betreiber einer Pflegeimmobilie Insolvenz anmelden muss, ist überaus gering. Falls das passiert, steht die Heimaufsicht beziehungsweise die Kommunal- oder Landesbehörde in der Pflicht, einen neuen Betreiber zu suchen. Die Bewohner bleiben währenddessen in der Pflegeeinrichtung. Damit ist ihre kontinuierliche Versorgung gesichert. Trotz Insolvenz ist die Immobilie für andere Betreiber, die expandieren möchten, interessant. Es ist einfacher, eine bestehende Pflegimmobilie weiterzuführen als von vorn mit der Belegung zu beginnen, da zahlende Bewohner bereits vor Ort sind und für regelmäßige Einnahmen sorgen.

KURZ & KNAPP:

- Die Bewohner bleiben in der Einrichtung.
- Die Versorgung der Pflegebedürftigen geht ohne Unterbrechung weiter.
- Die Kommunal- oder Landesbehörde sucht einen neuen Betreiber.

WIE SIE DAS RISIKO ALS PFLEGEIMMOBILIEN-BESITZER GERINGHALTEN KÖNNEN

Insolvenzgefährdet sind überwiegend kleine, kapitalschwache und damit nicht kreditwürdige Betreiber von in die Jahre gekommenen Immobilien. Wollen Sie das Risiko geringhalten, setzen Sie auf Betreiber mit langjähriger Erfahrung. Am besten entscheiden Sie sich für ein Pflegeappartement in einer neu gebauten Einrichtung. Dann können Sie sicher sein, dass die Anlage top-aktuell ist, sämtliche gesetzlichen Vorgaben erfüllt und dass vorerst keine Arbeiten an Dach und Fach nötig sein werden. Trotzdem werden von Anfang an Rücklagen gebildet.

MINIMALE RISIKEN:

- Wir arbeiten ausschließlich mit Betreibern mit langjähriger Erfahrung.
- Wir vermitteln ausschließlich Pflegeappartements in neu gebauten Einrichtungen.
- Wir beraten Sie umfassend, sodass mögliche Risiken überschaubar bleiben.

FAZIT UND AUSBLICK

Sie sehen: Pflegeimmobilien sind risikoarme Investments. Die wenigen Risiken, die es zu beachten gibt, sind gut beherrschbar.

Sie möchten wissen, wie der Kauf einer Pflegeimmobilie aussieht? Antworten darauf, Beispielrechnungen und Antworten auf die häufigsten Fragen finden Sie in Teil III unseres „Wegweisers Pflegeimmobilien“.

**SIE HABEN SPEZIELLE FRAGEN ZU DEM THEMA
PFLEGEIMMOBILIEN? MELDEN SIE SICH GERN
UND VEREINBAREN SIE EINEN PERSÖNLICHEN
GESPRÄCHSTERMIN. UNSERE SPEZIALISTEN
NEHMEN SICH ZEIT FÜR SIE.**

WEGWEISER **PFLEGEIMMOBILIEN**

TEIL III: **BEISPIELRECHNUNGEN**



INHALT

48	Willkommen zurück
49	Pflegeimmobilien kaufen
50	Kaufabwicklung
50	Kaufpreis für Pflegeimmobilien
50	Sonstige Kosten beim Kauf einer Pflegeimmobilie
51	Pflegeimmobilien als Investition in die eigene Altersvorsorge
51	Barzahlung
52	Beispielrechnung
53	Teil- oder Vollfinanzierung
54	Beispielrechnung
55	Zur Erinnerung: Warum Ansparen nicht sinnvoll ist
55	Typische Geldwertprodukte, die angespart werden
56	Absparen: Vom hybriden Vermögenszuwachs profitieren
57	Zusammenfassung: Warum Pflegeimmobilien ein ideales Investment zur Vermögensbildung und Altersvorsorge sind
59	Häufige Fragen
62	Fazit und Ausblick

WILLKOMMEN ZURÜCK

IN TEIL III UNSERES „WEGWEISERS PFLEGEIMMOBILIEN“ BEANTWORTEN WIR IHRE FRAGEN RUND UM DEN KAUF EINER PFLEGEIMMOBILIE:

Wir veranschaulichen den Erwerb eines Pflegeapartements anhand von Beispielrechnungen. Dabei nehmen wir einmal eine Barzahlung, einmal eine Vollfinanzierung in den Blick.

Eine Zusammenfassung zeigt Ihnen am Ende, warum sich Pflegeimmobilien als risikoarmes Investment für Sie lohnen. Egal, ob Sie Ihr Vermögen vermehren oder sich eine zusätzliche Rente im Alter sichern wollen.

Zu guter Letzt finden Sie häufig gestellte Fragen und kompakte Antworten.

TROTZDEM IST NICHT ALLES GEKLÄRT? VEREINBAREN SIE EINEN TERMIN MIT UNS. WIR NEHMEN UNS ZEIT FÜR SIE UND BEANTWORTEN IN EINEM PERSÖNLICHEN GESPRÄCH SÄMTLICHE FRAGEN, DIE NOCH OFFEN SIND.

PFLEGEIMMOBILIEN KAUFEN

WANN WIRD DIE ERSTE MIETE AUSGEZAHLT?

Je nach Pachtvertrag kann es bis zu sechs Monate dauern, bis Sie die ersten Mieteinnahmen nach dem Kauf erhalten. Das nennt sich Startphase oder Pre-Opening-Phase. Bei anderen Neubauten wird sofort nach dem Kauf des Pflegeapartements die erste Miete entrichtet.

INFOBOX: PRE-OPENING

Bei neu errichteten Pflegeimmobilien gibt es häufig eine Startphase vor der Eröffnung (Pre-Opening), in der der Betreiber sich um die Vollbelegung seiner Einrichtung kümmern und das nötige Personal einstellen kann. In dieser Zeit werden die Mieteinnahmen ausgesetzt, um einen reibungslosen Start zu gewährleisten.

BEISPIEL PFLEGEAPARTEMENT

Größe Einzelzimmer:	55,71 m ² (31,08 m ² Wohnbereich, 24,63 m ² Gemeinschaftsfläche)
Kaufpreis:	142.034,- €
Rendite:	4,5 %
Mietvertrag:	25 Jahre + 5 Jahre Verlängerungsoption
Baujahr:	im Bau
Art der Immobilie:	Förderungswürdig im Sinne SGB XI (Sozialgesetzbuch - Elftes Buch - Soziale Pflegeversicherung)
Fertigstellung:	Herbst 2018

MÖCHTEN SIE EINE PFLEGEIMMOBILIE FINANZIEREN? SPRECHEN SIE IHREN FINANZIERUNGSSPEZIALISTEN AUF DIE PRE-OPENING-PHASE AN.

KAUFABWICKLUNG

Vereinzelt wird auf dem deutschen Markt mit Provisionen für den Käufer gearbeitet. Wir verzichten in der Regel darauf. Als auf Pflegeimmobilien spezialisierter Vermittler kümmern wir uns darum, dass Sie unter den Anbietern im Markt der Pflegeappartements den richtigen für sich auswählen können. Falls Sie einen Teil der anfallenden Kosten über eine Immobilien-Finanzierung decken wollen, stehen Ihnen spezielle Finanzierungsmakler zur Seite.

Ein Notar übernimmt die Kaufabwicklung und veranlasst die Grundbucheintragung. Wenn der Kaufpreis überwiesen ist, geht das Pflegeappartement in Ihr Eigentum über.

KAUFPREIS FÜR PFLEGEIMMOBILIEN

Der Kaufpreis für Pflegeappartements liegt meistens zwischen 120.000,- € bis 150.000,- €. Nach oben sind keine Grenzen gesetzt. Je exklusiver Lage und Ausstattung des Pflegeappartements mit Elektronik wie Notfallsystemen und BeatmungsinSTALLationen, desto höher wird der Preis. Handelt es sich um eine Pflegeimmobilie in einem attraktiven Gebiet mit hoher Nachfrage, sind Preise von 170.000,- € bis 200.000,- € realistisch.

SONSTIGE KOSTEN BEIM KAUF EINER PFLEGEIMMOBILIE

Zusätzlich zu den Kosten für die Pflegeimmobilie selbst entstehen noch Kosten für den Grundstücksanteil. Außerdem wird eine Grunderwerbssteuer in entsprechender Höhe fällig. Die Kosten für den Notar machen ungefähr 2,5 % bis 3 % der Gesamtsumme aus.

KURZ & KNAPP:

- Keine Maklergebühr
- Kosten für Appartement und Grundstücksanteil
- Grunderwerbssteuer
- 2,5 % bis 3 % Notarkosten

MAKLERPROVISION:

In der Regel zahlen Sie bei uns keine Maklerprovision.

PFLEGEIMMOBILIEN ALS INVESTITION IN DIE EIGENE ALTERSVORSORGE

Ist der Kredit abbezahlt, stellen die monatlichen Einnahmen aus der Vermietung eine zusätzliche Rente dar. Der Bedarf an Pflegeplätzen wird kontinuierlich steigen. Durch die Indexierung fangen die Mieteinnahmen die Inflation zum Großteil auf. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern.



BARZAHLUNG

Ihnen steht Kapital zur Verfügung und das einzige, das fehlt, ist die richtige Möglichkeit, es anzulegen? Dann ist eine Pflegeimmobilie für Sie die ideale Anlageform zur Vermögensvermehrung. Sie können ein einzelnes Appartement, mehrere Wohneinheiten oder ein komplettes Pflegeheim erwerben.

BEISPIELRECHNUNG

Unser Muster-Investor ist verheiratet und besitzt ein zu versteuerndes Jahreseinkommen von 50.000,- Euro. Er verfügt über Eigenkapital und kann die Pflegeimmobilie bar bezahlen. Er entscheidet sich für ein Pflegeapartment in Höhe von 168.079,- Euro.

MUSTER FÜR IMMOBILIENBERECHNUNG BARZÄHLER

Pflegeimmobilie	168.079,00 €	Gesamtfläche:	51,66 m ²
Gesamtpreis:	8.404,00 €	Miete je m ² :	13,02 €
zzgl. Grunderwerbssteuer:	0,00 €	Jährliche Verwaltungskosten:	360,00 €
Finanzierungsvermittlungskosten:	0,00 €	Jährliche Instandhaltung je m ² :	2,00 €
Bereitstellungszins:	4.202,00 €	angenommener Sollzinssatz:	0,00 %
Notar- und Gerichtskosten:	180.685,00 €	Eigenkapital:	180.685,00 €
		Darlehen:	0,00 €

Angaben zur Person:

verheiratet, 50.000,00 Euro ZvB

Bezugsphase im Jahr 2019

+ Mieteinnahmen	+ 8.068,00 €
- Nebenkosten	- 360,00 €
- Instandhaltung (2,00 EUR/qm)	- 103,00 €
- Steuer	-1.778,00 €

= NETTOMIETEINNAHME 5.827,00 €

← **NETTOMIETZINS CA. 3,5 %**

**FAZIT: IHRE MÖGLICHEN ZUSÄTZLICHEN BEZÜGE
AUS MIETE BETRAGEN 485 €/MONAT BEI CA.
180.685 € EIGENAUFWAND**

Bei einem Eigenaufwand von rund 180.586,- Euro erwirbt dieser Muster-Investor eine Pflegeimmobilie, die mit dem Beginn der Vermietungszeit 485,- Euro pro Monat Miete einbringt.

TEIL- ODER VOLLFINANZIERUNG

MIT EIGENKAPITAL

Um ihre Position bei der Bank zu stärken, sollten Sie mindestens an Eigenkapital mitbringen:

- 20 % der Kaufsumme für die Pflegeimmobilie
- Ausgaben für Grundbucheintrag und Notar

OHNE EIGENKAPITAL

Ihnen kein Eigenkapital zur Verfügung? Trotzdem kann der Kauf eines Pflegeappartements für Sie in Frage kommen.

- Niedrige Zinsen
- Attraktive Finanzierungsbedingungen
- Rückzahlung der monatlichen Darlehensrate größtenteils durch Mieteinnahmen (hybrider Vermögenszuwachs)
- Eventuell Förderung durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)
- Steuervorteile
- Indexierung der Mietverträge bedeutet einen Ausgleich der Inflation
- Wertsteigerung der Immobilie
- Attraktive Renditen
- Lebenslanges, inflationsgeschütztes Zusatzeinkommen

FÖRDERUNG DURCH DIE KREDITANSTALT FÜR WIEDERAUFBAU (KFW):

Neubauten sind häufig Energieeffizienzhäuser. Lassen sie durch Ihren Finanzierungsspezialisten prüfen, in wie weit Ihr geplantes Investment von der KfW gefördert wird.

BEISPIELRECHNUNG

Auch dieser Muster-Investor ist verheiratet und besitzt ein Jahreseinkommen von 50.000,- Euro. Er interessiert sich für die gleiche Pflegeimmobilie. Sein Eigenkapital beläuft sich allerdings nur auf 12.685,- Euro. Für die fehlenden 168.000,- Euro nimmt er ein Darlehen auf.

MUSTER FÜR IMMOBILIENBERECHNUNG VOLLFINANZIERUNG

Pflegeimmobilie	168.079,00 €	Gesamtfläche:	51,66 m ²
Gesamtpreis:	8.404,00 €	Miete je m ² :	13,02 €
zzgl. Grunderwerbssteuer:	0,00 €	Jährliche Verwaltungskosten:	360,00 €
Finanzierungsvermittlungskosten:	0,00 €	Jährliche Instandhaltung je m ² :	2,00 €
Bereitstellungszins:	4.202,00 €	angenommener Sollzinssatz:	0,00 %
Notar- und Gerichtskosten:	180.685,00 €	Eigenkapital:	180.685,00 €
		Darlehen:	0,00 €

Angaben zur Person:

verheiratet, 50.000,00 Euro ZvB

Ergebnis im ersten vollen

Wirtschaftsjahr	+ 8.068,00 €
+ Mieteinnahmen	- 9.391,00 €
- Sollzinsen (2,59 %) + Tilgung (3 %)	- 360,00 €
- Nebenkosten	- 103,00 €
- Instandhaltung (2,00 EUR/qm)	+89,00 €
- Steuer	

= GESAMTERGEBNIS P.A. - 1.696,00 €
= EIGENAUFWAND PRO MONAT 141,00 €

Gesamtaufwand nach Tilgung in

25 Jahren	+ 222.929,00 €
Mieteinnahmen	- 234.780,00 €
- Zinsen (2,59 %) + Tilgung (3 %)	- 9.945,00 €
- Nebenkosten	- 2.855,00 €
Instandhaltung (2,00 € / m ²)	.29.045,00 €
- Steuer	

= GES. ERG. ÜBER 25 JAHRE 53.698,00 €
**= DURCHSCHN. EIGENAUF-
 WAND PRO MONAT 179,00 €**

Über 25 Jahre hinweg zahlt er durchschnittlich 179,- Euro ab. Das macht insgesamt ungefähr 66.383,- Euro Eigenaufwand inklusive des eingesetzten Eigenkapitals in Höhe von 12.685,- Euro am Anfang.

Anschließend erzielt er durch Mieteinnahmen jährlich 10.298,- Euro. Eingerechnet sind hier die fünf Indexierungen von jeweils 5 %. Davon gehen 459,- Euro Nebenkosten, 132,- Euro Instandhaltungskosten und 2.917,- Euro Steuern ab. Netto bleiben 6,789 Euro. Umgerechnet auf die einzelnen Monate ergibt das eine Zusatzeinnahme von aufgerundet 566,- Euro pro Monat.

BEZUGSPHASE

+ Bruttomieteinnahmen	+ 10.298,- Euro
- Nebenkosten	- 459,- Euro
- Instandhaltung	- 132,- Euro
- Steuer (29,30 % Steuern)	- 2.917,- Euro

Durch eine überschaubare Investition hat sich der Investor eine lebenslange, inflationsgeschützte Rente in Höhe von rund 566,- Euro monatlich geschaffen, die er für sich nutzen und im Todesfall weitervererben kann.

= NETTOMIETEINNAHME + 6.789,- EURO

ZUR ERINNERUNG: WARUM ANSPAREN NICHT SINNVOLL IST

Beim Ansparen müssen Sie monatlich eine hohe Summe aufbringen, um Ihr Sparziel zu erreichen. Dabei ist die Rendite zu gering, um die Inflation auszugleichen. Das heißt, Ihr Geld verliert an Wert. Das so aufgebaute Kapital wird in der Entnahmephase verrentet und aufgebraucht. Vererben können Sie später nichts: Von Ihrem Geld bleibt nichts übrig.

TYPISCHE GELDWERTPRODUKTE, DIE ANGESPART WERDEN:

- Lebens- und Rentenversicherung
- Bausparverträge
- Sparbuch
- Riester-Rente
- Banksparplane

Das Absparen ist eine sehr viel effizientere Methode zum Vermögensaufbau.

ABSPAREN: VOM HYBRIDEN VERMÖGENSZUWACHS PROFITIEREN

Beim Absparen nehmen Sie ein Hypothekendarlehen auf und erwerben eine Pflegeimmobilie. Dadurch werden Sie automatisch zum Vermieter. Vorteil: Der Großteil der monatlich fälligen Darlehensrate wird durch Mieteinnahmen und Steuervorteile gedeckt. Sie müssen nur noch einen kleinen Eigenanteil leisten. Das nennt sich hybrider Vermögenszuwachs: Das Geld kommt letztendlich aus mehreren Töpfen.

VORTEIL ABSPAREN:

Dank des hybriden Vermögenszuwachses erreichen Sie Ihr Sparziel i.d.R. mit einem Drittel des finanziellen Aufwands, den Sie beim Ansparen leisten müssten.

Die günstigen Zinsen und die Inflation nutzen Sie zusätzlich aus: Die Miete ist indexiert, und Ihre Immobilie gewinnt kontinuierlich an Wert. Ist das Darlehen zurückgezahlt, profitieren Sie lebenslang von regelmäßigen Mieteinnahmen. Die Immobilie gehört am Ende Ihnen. Sie können Sie verschenken, verkaufen, beleihen oder vererben. Das heißt, Sie hinterlassen Ihren Nachkommen einen echten Wert.

KURZ & KNAPP:

Beim Ansparen profitieren Sie...

- vom hybriden Vermögenszuwachs,
- günstigen Zinsen,
- der Inflationsrate,
- Steuervorteilen und
- lebenslangen Mieteinnahmen

DIE SO ABGESPARTE PFLEGEIMMOBILIE SORGT ZUVERLÄSSIG FÜR FESTE MONATLICHE EINKÜNFEN. SIE KÖNNEN DIE IMMOBILIE VERSCHENKEN, VERKAUFEN UND BELEIHEN. IHREN ERBEN HINTERLASSEN SIE EINEN ECHTEN WERT.

ZUSAMMENFASSUNG: WARUM PFLEGEIMMOBILIEN EIN IDEALES INVESTMENT ZUR VERMÖGENSBILDUNG UND ALTERSVORSORGE SIND

1. PFLEGEIMMOBILIEN SIND EIN KRISENSICHERER, KONJUNKTURUNABHÄNGIGER WACHSTUMSMARKT

Schon heute kann der Bedarf an Pflegeplätzen nicht abgedeckt werden. Es gibt lange Wartelisten. Dank des demografischen Wandels ist der Bedarf an Pflegeappartements hoch. Die Nachfrage wird in den kommenden Jahren steigen, wenn die sogenannten „Baby-Boomer“ im Jahr 2030 das Rentenalter von 67 Jahren erreichen.

2. ZAHLUNG AUCH BEI LEERSTAND

Ihre Mieteinnahmen sind zu 100 % gesichert. Dafür sorgt der Versorgungsvertrag. Bei Zahlungsschwierigkeiten eines Bewohners springen die Sozialhilfeträger ein und übernehmen die Kosten. Mietausfälle gibt es nicht.

3. GRUNDBUCHLICHE ABSICHERUNG

Sie sind als Eigentümer im Grundbuch erfasst. Sie können Ihre Pflegeimmobilie verschenken, verkaufen, beleihen und vererben.

4. KEIN ARBEITS- UND VERWALTUNGSaufWAND

Die Vermietung, Instandhaltung und Modernisierung der Pflegeimmobilie übernimmt der Betreiber des Pflegeheims. Um die Nebenkostenabrechnung kümmert sich der Verwalter. Sämtliche vermietetypischen Aufgaben werden Ihnen abgenommen.

5. HOHE PLANUNGSSICHERHEIT

Mietverträge werden langfristig über 20 oder 25 Jahre zwischen Ihnen und dem Betreiber geschlossen. Nach Ablauf dieser Frist wird der Mietvertrag in der Regel verlängert. Ein Pflegeheim bleibt ein Pflegeheim. Dadurch sind Ihre Mieteinnahmen langfristig gesichert.

6. INDEXIERTE MIETVERTRÄGE

Die Miethöhe wird regelmäßig an die steigenden Lebenshaltungskosten angepasst. Durch die Indexierung wird die Inflation ausgeglichen.

7. KEINE NEBENKOSTEN

Mit Ausnahme der Grundsteuer fallen keine Nebenkosten an. Der Betreiber der Pflegeimmobilie ist zuständig für Gas, Wasser, Strom und Versicherung.

8. PASSIVES EINKOMMEN BZW. LEBENSLANGE ZUSATZRENTE

Ist die Immobilie abbezahlt, erhalten Sie regelmäßige Mieteinnahmen. Diese Zusatzrente können Sie vererben.

9. GÜNSTIGE FINANZIERUNGSKONDITIONEN

Das niedrige Zinsniveau erleichtert die Finanzierung. Für einzelne Pflegeimmobilien kommen KfW-Programme in Frage.

10. WERTSTEIGERUNG

Pflegeimmobilien sind wertstabil beziehungsweise steigen im Wert.

HÄUFIGE FRAGEN

WAS PASSIERT, WENN DER MIETVERTRAG AUSGELAUFEN IST?

Der Hausverwalter und der Betreiber werden sich in der Regel rechtzeitig vor Ablauf der Pachtzeit von 20 oder 25 Jahren um eine Verlängerung des Generalmietvertrags kümmern. Das Pflegeheim wird in den meisten Fällen wie gewohnt weiterbetrieben. Im Wesentlichen gibt es drei Möglichkeiten:

1. Der Betreiber macht von seinem Verlängerungsrecht Gebrauch. Meistens handelt es sich um die Option, die Miete um zweimal fünf Jahre zu verlängern. Das heißt, er mietet die Pflegeimmobilie für fünf oder gleich für 10 Jahre weiter.
2. Der Betreiber schließt einen neuen Mietvertrag über 20 oder 25 Jahre mit Ihnen ab. Das erspart ihm das lästige Verhandeln alle fünf Jahre.
3. Der Betreiber zieht sich zurück. In dem Fall steht ein Betreiberwechsel an. Der neue Vertrag wird mit dem neuen Betreiber der Einrichtung abgeschlossen. In der Praxis kommt das überaus selten vor.

WAS BEDEUTET „STAATLICHE REFINANZIERUNG“?

Pflegeimmobilien gehören zu den sogenannten „förderungswürdigen Sozialimmobilien“ (§72 SGB XI). Dazu zählen stationäre Pflegeeinrichtungen, Hospize, Behindertenheime und psychiatrische Einrichtungen. Maßgeblich ist, dass stationäre Pflege stattfindet und dass der Bewohner einen Pflegegrad besitzt.

Der Betreiber der Einrichtung erhält monatliche Mieteinnahmen von den Bewohnern seiner Einrichtung. Die Pflegeleistungen werden entsprechend den zugewiesenen Pflegegraden über die Pflegeversicherung finanziert. „Hotelkosten“ (Unterkunft, Verpflegung) sowie die Investitionskosten trägt der Pflegebedürftige selbst. Dafür setzt er seine Rente und sein bestehendes Vermögen (Geld, Immobilien, Wertpapiere usw.) ein. Reicht das zur Kostendeckung nicht, zahlt das Sozialamt den offenen Betrag. Das wird „staatliche Refinanzierung“ genannt. Sie schützt zum einen den Betreiber der Pflegeeinrichtung vor Einnahmeausfällen. Zum anderen wird so auch das Mietausfallrisiko für Sie als Investor ausgeschaltet.

WIESO GELTEN PFLEGEIMMOBILIEN ALS SORGLOS-IMMOBILIEN?

Als Eigentümer haben Sie mit Ihrer Pflegeimmobilie kaum Arbeits- und Verwaltungsaufwand. Die Betreibergesellschaft sorgt für eine Belegung der Pflegeappartements, hält sie instand und übernimmt die Pflege der Bewohner. Sie als Kapitalleger brauchen sich weder um neue Mieter oder die Nebenkostenabrechnung noch um Renovierungsarbeiten kümmern. Gleichzeitig sind die Mieteinnahmen dank der langfristigen Generalmietverträge über 20 oder sogar 25 Jahre gesichert. Bei Zahlungsschwierigkeiten der Bewohner oder der Insolvenz des Betreibers springt der Staat ein. Pflegeimmobilien sind ideale passive Investments. Alle mietertypischen Aufgaben werden durch den Verwalter oder den Betreiber geregelt.

KANN MAN EIGENBEDARF BEI PFLEGEIMMOBILIEN GELTEND MACHEN?

Nein. Sie können nicht unmittelbar nach dem Kauf einer Pflegeimmobilie als gesunder Mensch ohne Pflegegrad in Ihr Eigentum einziehen. Ist Pflegebedürftigkeit gegeben, haben Sie manchmal ein bevorzugtes Belegungsrecht. Das heißt, wenn Ihr Appartement nicht vermietet ist, können Sie oder Ihre Angehörigen dort einziehen. Sonst werden Sie bei anderen Pflegeimmobilien desselben Betreibers bevorzugt. Sie rücken auf der Liste nach vorn und bekommen bei Freiwerden einen Heimplatz. Das kann für Sie interessant sein, wenn Ihre Pflegeimmobilie sich in Ihrer bevorzugten Region befindet oder wenn der Wohnort für Sie keine Rolle spielt.

MUSS DAS PFLEGEAPPARTEMENT NACH DEM KAUF NOCH MÖBLIERT WERDEN?

Nein. Pflegeappartements werden fix und fertig eingerichtet verkauft. Im Fachjargon nennt sich das „löffelfertig“. Bei Übergabe des Pflegeheims an den Betreiber ist alles für den täglichen Betrieb vorbereitet. Bildlich gesprochen kann sofort die erste Mahlzeit eingenommen („gelöffelt“) werden. Als Investor erwerben Sie Bett, Schränke, Tisch und Stühle sowie anteilig die Gemeinschaftsausstattung mit. Im Kaufvertrag wird der Anteil am Inventar gesondert ausgewiesen. Sie können den Kaufpreis in den ersten 10 Jahren steuerlich geltend machen.

FÜR WEN SIND PFLEGEIMMOBILIEN NICHT GEEIGNET?

Wenn Sie Wert darauf legen, Ihr Eigentum selbst zu verwalten, nach eigenem Geschmack zu renovieren und gern aktiv in die Rolle des Vermieters schlüpfen möchten, werden Sie an einer Pflegeimmobilie wenig Freude haben. Auch bei dem Wunsch, Immobilien zu erwerben, zu sanieren und sofort wieder zu verkaufen, ist ein Pflegeappartement nicht das passende Investment.

WAS IST UNTER EINER PRE-OPENING PHASE ZU VERSTEHEN?

„Pre-Opening Phase“ bedeutet so viel wie „Vor-Eröffnungsphase“. Wenn ein Pflegeheim neu gebaut wird, erhält der Betreiber eine gewisse Frist, in der er Bewohner für die Einrichtung anwerben und das Pflegeheim zum Laufen bringen kann. In dieser Zeit werden manchmal keine Mieten ausgezahlt. Das soll dem Betreiber zu einem erfolgreichen Start verhelfen. Diese Phase kann drei bis neun Monate dauern.

WAS IST DER „HYBRIDE VERMÖGENSZUWACHS“?

„Hybride“ bedeutet so viel wie „von zweierlei Herkunft“. Hybrider Vermögenszuwachs bedeutet, dass der Vermögensaufbau durch Eigen- und Fremdmittel zustande kommt. Bei einer finanzierten Pflegeimmobilie wird die Darlehensrate größtenteils durch die Miete geleistet. Das sind die Fremdmittel. Ergänzend werden Eigenmittel aufgewendet, um die volle Darlehensrate zu zahlen. Vorteil für Sie: Die Eigenkapitalrendite ist durch diesen Effekt höher.

IST ES SINNVOLLER, EINE PFLEGEIMMOBILIE BAR ZU BEZAHLEN ODER ZU FINANZIEREN?

Wenn Sie kein Vermögen in bar zur Verfügung haben, ist eine Finanzierung sinnvoller. Dank der anhaltenden Niedrigzinspolitik ist das Geldleihen billiger als je zuvor. Außerdem profitieren Sie beim Absparen von der Inflation.

SPRECHEN SIE IHREN FINANZIERUNGSSPEZIALISTEN AUF DIE MÖGLICHKEIT EINER FINANZIERUNG EINER PFLEGEIMMOBILIE AN.

FAZIT UND AUSBLICK

Pflegeimmobilien sind aktiv arbeitende Kapitalanlagen. Der Betreiber mietet die gesamte Anlage. Dementsprechend zahlt sich das Pflegeappartement selbst ab.

SIE SIND DER IDEALE INVESTOR, WENN...

- Sie eine sichere Geldanlage zur Vermögensvermehrung und Absicherung für Ihr Rentenalter suchen,
- Sie langfristig denken und planen,
- Sie froh sind, sich nicht um typische Vermieter-Aufgaben kümmern zu müssen,
- Sie ein renditestarkes Objekt zur Vermögensbildung und / oder zur Altersvorsorge suchen.

SIE WOLLEN NOCH MEHR ÜBER PFLEGEIMMOBILIEN WISSEN? ES SIND OFFENE FRAGEN UNGEKLÄRT GEBLIEBEN? VIELLEICHT IST AUCH IHRE ENTSCHEIDUNG, EINE PFLEGEIMMOBILIE ZU ERWERBEN, LÄNGST GEFALLEN: VEREINBAREN SIE MIT UNS EINEN GESPRÄCHSTERMIN. WIR FREUEN UNS AUF SIE!

„INVESTIDO

