



Investment in Pflegeimmobilien

Das
Beratungsunter-
nehmen für den
privaten
Immobilien-
Investor

28
Jahre
Erfahrung

- Wohlstand mit Immobilien -

EHRlich
KOMPEtENT
ZUVERLÄSSIG

Gipfelwert GmbH
Alexanderstraße 3 A
30159 Hannover

Telefon: +49 (0) 511 5152 50 31
E-Mail: info@gipfelwert.de
Internet: www.gipfelwert.de



Inhaltsverzeichnis

- 3 Editorial
- 4 Kapitalanlage der Zukunft
- 5 Entwicklung von Pflege-Immobilien im Anlagemarkt
- 6 Der demographische Wandel und seine Folgen
- 7 Wichtige Informationen zur Pflege-Immobilie
- 8 Staatliche Refinanzierung von Pflege-Immobilien
- 9 Seniorengerechtes Wohnen nach neuesten Erkenntnissen
- 10/11 Pflege-Immobilien vs. Eigentumswohnung
- 12 Ihre individuelle Berechnung
- 13 Prüfkriterien für eine erfolgreiche Kapitalanlage
- 14 Zuständigkeiten und Projektbeteiligte
- 15 Von der Analyse bis zum Pachtvertrag
- 16 Alle Vorteile einer Investition
- 17 Kaufprozess bei einer Pflege-Immobilien
- 18 Kaufpreis und Kosten - Chancen und Risiken
- 19/20 Gute Gründe für eine Pflege-Immobilie
- 21 Das Bevorzugte Belegungsrecht PLUS
- 22 Rechtliches / Impressum

INVESTITION IN EINE WERTSTABILE KAPITALANLAGE

Was können Sie tun, um bei sinkenden Guthabenzinsen und gleichzeitig hoher Inflationsrate Ihr Kapital sinnvoll und vor allem gewinnbringend anzulegen? Wir empfehlen Ihnen eine Geldanlage in Immobilien, denn diese ist vergleichsweise sicher und vor allem ertragsstark. Wegen der vielen positiven Aspekte möchten wir Ihnen die Pflegeimmobilie als Anlagemöglichkeit besonders ans Herz legen.

Was Ihnen diese Infobroschüre bietet

Um Ihnen das Thema anschaulich darzustellen, haben wir für Sie die wichtigsten Informationen mit zusätzlichen Expertentipps zusammengestellt. Die in dieser Broschüre beschriebenen Einschätzungen sollen keine Konkrete Kaufempfehlung sein, sie entsprechen vielmehr einer nach unseren langjährigen Erfahrungen gesammelten Bewertung. Aus diesem Grund empfehlen wir Ihnen eine intensive Prüfung vor Ihrer Kaufentscheidung

Der demographische Wandel und seine Folgen

Ist Ihnen bewusst, dass die deutsche Bevölkerung mit einer durchschnittlichen steigenden Lebenserwartung von drei Monaten jährlich die älteste in Europa ist? Und dass die Zahl der Pflegebedürftigen stetig steigt? Wir zeigen Ihnen, was Sie für sich und Ihre Angehörigen unbedingt bei der Altersvorsorge beachten sollten

Verschiedene Formen der Pflege-Immobilien

Welche Formen der Pflege-Immobilie gibt es? Was sind förderungs- und nicht förderungswürdige Sozial-Immobilien? Und bei welcher dieser Formen können Sie den größten Anlageerfolg für sich und Ihre Investition erzielen?

Wie berechnet sich der Erfolg einer Kapitalanlage?

An beispielhaften und übersichtlichen Musterberechnungen können Sie schnell erkennen, mit welchem Einsatz und in welchem Zeitrahmen Sie Ihr wirtschaftliches Ziel erreichen können.

Wir unterstützen Sie bei der Suche nach dem richtigen Angebot, geben Tipps zu Finanzierungsvarianten und begleiten Sie bis zum Notartermin - und darüber hinaus.

DEUTSCHLANDWEITE ANGEBOTE

Wir begleiten Sie auf dem Weg zu Ihrer Kapitalanlage im Zukunftsmarkt der Pflege.

KAPITALANLAGE DER ZUKUNFT

Eine sichere und gewinnbringende Geldanlage sowie der Aufbau von Vermögen tragen viel zur persönlichen Lebenszufriedenheit bei. Allerdings wird es heute immer schwieriger, Geld anzulegen und mit ausreichender Rendite für die Zukunft und das Alter vorzusorgen bzw. das vorhandene Vermögen zu sichern.

Jahrzehntelang galten Finanzprodukte wie das Sparguth oder die Kapitallebens- oder Rentenversicherung als sicher und ertragreich. Bedingt durch die Finanzkrise der vergangenen Jahre werfen Sie aber nur noch minimale Erträge ab. Auch der Großteil der Fonds hat für viele Sparer und Anleger seinen Reiz verloren. Während die Inflation infolge der Finanz- und Staatsschuldenkrise Spareinlagen schleichend entwertet, bietet die Investition in Grundbesitz einen sicheren Schutz des Kapital.

Sachwerte, die nicht beliebig reproduzierbar sind, sind deutlich inflationsresistenter als Papiergeld und unabhängig von Börsenschwankungen. Immobilien gelten unverändert als wertstabile Kapitalanlage. Sie bieten Sicherheit, Inflationsschutz und

Steuervorteile. Besonders vermietete Immobilien und die daraus resultierenden Mieteinnahmen stellen eine hervorragende Einnahmequelle dar. Bei der Planung von Immobilieninvestitionen sollten einige wichtige Aspekte beachtet werden, um eine langfristige Wirtschaftlichkeit zu gewährleisten. Dazu zählen vor allem eine sorgfältige Standort- und Marktanalyse, die Einhaltung optimaler Bauqualität - gerade im Hinblick auf die sich stetig weiterentwickelnden Energieeffizienzvorgaben - sowie die Auswahl von erfahrenen Projektbeteiligten. Als eine besonders sichere und unkomplizierte Form der Immobilienanlage gilt heute die Investition in Pflege-Immobilien gemäß Sozialgesetzbuch, Elftes Buch (SGB XI)

SICHERHEIT

Pflege-Immobilien sind über das Grundbuch notariell abgesichert.



ENTWICKLUNG VON PFLEGE-IMMOBILIEN IM ANLAGEMARKT

Die Entwicklung, der Bau und die Finanzierung von Sozial-Immobilien und Wohnraum für ältere und pflegebedürftige Menschen ist eine wichtige Aufgabe für die Zukunft in Deutschland. Der deutsche Staat, karitative, kirchliche und private Betreiberfirmen sowie Großinvestoren werden diese Aufgabe aber allein nicht bewältigen können. War es in den vergangenen Jahren üblich, dass überwiegend Großinvestoren wie Banken und Versicherungen oder Fonds meist ganze Pflegeheime erworben haben, so hat sich dieser Markt mittlerweile stark verändert. Heute werden Pflegeeinrichtungen ähnlich wie Eigentumswohnungen nach WEG (Wohnungseigentumsgesetz) in einzelne Pflegeappartements aufgeteilt. So entsteht grundbuchlich gesichertes Teileigentum für ein breites Publikum. Damit haben nun auch Privatanleger die Möglichkeit, in diese langfristige und wertstabile Geldanlage mit hohen Renditechancen zu investieren. Durch die Aufteilung und die Veräußerung an viele einzelne Investoren können Pflegeheime zügiger veräußert werden, wodurch Kapital generiert wird, um schneller neue Pflegeprojekte zu realisieren. Für Investoren liegen die Vorteile gegenüber herkömmlichen Mietwohnungen auf der Hand: Sie haben über den 20 bis 30 Jahre laufenden Pachtvertrag mit einem namhaften Pflegeheimbetreiber keine Vermietungs- oder Nachvermietungsorgen. Ebenso übernimmt der Betreiber die wesentlichen Instandhaltungsmaßnahmen, sodass im Vergleich zu einer konventionellen Eigentumswohnung deutlich weniger Rücklagen gebildet werden müssen. Zu den Pflichten des Pflegeheimbetreibers zählen außerdem die Übernahme der Instandhaltungsmaßnahmen und -kosten (außer Dach und Fach) sowie die Auszahlung der monatlichen Pacht, die

unabhängig von der tatsächlichen Belegung des gekauften Appartements gezahlt wird. Falls der Bewohner eines Pflegeappartements die monatliche Mietzahlung, (Investitionskosten) an den Betreiber nicht mehr leisten kann, übernimmt in solchen Fällen die Sozialkasse gemäß Sozialgesetzbuch, Elftes Buch (SGB XI) diesen Teil. Dadurch ist die Erfüllung des Versorgungsvertrages des Pflegebedürftigen für den Betreiber in jedem Fall gesichert (mehr dazu auf Seite 8). Da sich der Betreiber des Pflegeheimes um sämtliche Aufgaben rund um das Gebäude und die Vermietung kümmert, haben Anleger meist einen deutlich geringeren Verwaltungsaufwand im Vergleich zu einer Eigentumswohnung.

Momentane Mietzinsen zwischen 3,30 % und 3,60 % p.a. mit Erhöhungspotenzial durch Indexierung des Mietvertrages erweitern die vielen Vorteile einer Investition in Pflege-Immobilien und machen sie zu einem idealen Investment mit dem Ziel einer risikoarmen Kapitalanlage, Altersvorsorge oder Vermögenssicherung bei gleichzeitig geringem Aufwand.



DER DEMOGRAPHISCHE WANDEL UND SEINE FOLGEN

Deutschland verändert sich: In Zeiten des demographischen Wandels wächst der Anteil der Senioren und mit ihm der Bedarf an passendem Wohnraum. Deutlich wird das insbesondere auf dem stark wachsenden Pflegesektor.

> Die deutsche Bevölkerung ist die älteste Europas mit einer durchschnittlich steigenden Lebenserwartung von 3 Monaten jährlich, gemessen an den aktuellen Neugeburten.

> Im Jahr 2060 wird schon jeder Dritte in Deutschland über 65 Jahre und jeder Siebte über 80 Jahre alt sein.

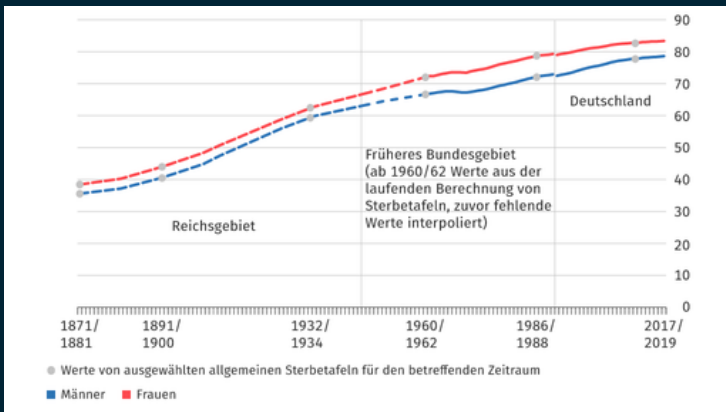
> Die Zahl der Pflegebedürftigen wird bis ins Jahr 2060 auf 4,8 Millionen steigen. Zurzeit sind es mehr als 2,8 Millionen.

(Auszüge aus den Prognosen des Statistischen Bundesamtes, Stand 2017)

Der demographische Wandel hat zur Folge, dass immer mehr Pflegebedürftige auf langen Wartelisten für einen Pflegeplatz in moderne Senioren- und Pflegeeinrichtungen stehen. Eine häusliche Pflege durch Angehörige ist in vielen Fällen neben Beruf und Familie nicht leistbar.

Die Versorgung und Pflege der heutigen und zukünftigen Senioren sind mit die wichtigsten zu berücksichtigenden Faktoren unserer Zeit und der kommenden Jahrzehnte. Die Bereitstellung von alters- und pflegerechttem Wohnraum steht dabei an oberster Stelle. Eine Aufgabe, die vom Staat allein nicht zu bewältigen ist.

DURCHSCHNITTliche LEbensERWARTUNG IN DEUTSCHLAND BEI DER GEBURT IN JAHREN



WICHTIGE INFORMATIONEN ZUR PFLEGE-IMMOBILIE

Gemäß Sozialgesetzbuch, Elftes Buch (SGB XI) sind Pflege-Immobilien Gebäude, die der Unterbringung, Betreuung und Pflege von Menschen dienen, die nicht in der Lage sind, uneingeschränkt einen selbstständigen Haushalt zu führen, bzw. einer Unterstützung durch angepasste Gebäudestrukturen und/oder Dritte bedürfen. Pflege-Immobilien können wie Wohneigentum nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) in einzelne Appartements aufgeteilt werden und gehören zu einem staatlichen oder private Pflegeheim.

Kostenzusammensetzung und -übernahme für einen Pflegeplatz

Die Gesamtkosten für einen vollstationären Pflegeplatz in Deutschland betragen je nach Standort und Objekt zwischen monatlich 2.300€ und 3.900€ und setzen sich folgendermaßen zusammen:

1. Pflegekosten (abhängig vom Pflegegrad)
2. Unterkunft und Verpflegung (Hotelkosten)
3. Investitionskosten (z.B. Kaltmiete sowie Instandhaltungskosten für die jeweilige Einrichtung)

Der Medizinische Dienst der Krankenkassen hat im Rahmen des Dritten Pflegestärkungsgesetzes fünf Pflegegrade festgelegt, die den Versorgungsumfang festlegen und die drei alten Pflegestufen abgelöst haben. Gemäß diesem seit dem 01.01.2017 gültigen Gesetz übernimmt die gesetzliche Pflegeversicherung monatlich je nach Pflegegrad folgenden Anteil aus dem Versorgungsvertrag für einen Pflegeplatz:

Pflegegrad 1:	125 €
Pflegegrad 2:	770 €
Pflegegrad 3:	1.262 €
Pflegegrad 4:	1.775 €
Pflegegrad 5:	2.005 €

Die Differenz zwischen dem Pflegegradsatz und den Gesamtkosten übernehmen die Bewohner aus eigenen Mitteln wie Renten oder Zins- und Mieteinnahmen. Können die Bewohner diesen Eigenanteil nicht aufbringen, übernehmen die örtlichen Träger der Sozialhilfe diese Kosten.

ZUSATZ

Mit dem Kauf einer Pflege-Immobilie erhalten Investoren neben dem eigentlichen Pflegeappartement auch immer einen Anteil an der Gemeinschaftsfläche.



BEISPIEL PFLEGEAPPARTEMENT:

Kaufpreis	190.625 Euro
Mietzins	3,50% p.a., auch bei Leerstand des Appartements
Art der Immobilie	Förderungswürdige Sozialimmobilie gemäß Sozialgesetzbuch, Elftes Buch (SGB XI)

STAATLICHE REFINANZIERUNG VON PFLEGE-IMMOBILIEN

Förderungswürdige Sozial-Immobilien

Die marktüblichen Angebote sind zum größten Teil klassische Pflege-Immobilien in Form von Pflegeapartements für eine vollstationäre Pflege. Bei diesen Einrichtungen handelt es sich um förderungswürdige Sozial-Immobilien gemäß Sozialgesetzbuch, Elftes Buch (SGB XI). Dabei erhalten förderungswürdige Sozial-Immobilien Zuschüsse der staatlichen Sozialhilfeträger, die im Bundessozialhilfegesetz (BSHG) verankert sind. Die Kosten der Pflegeleistung werden je nach Pflegegrad von der staatlichen Pflegeversicherung übernommen. Kann der Bewohner eines Pflegeapartements die anteilige Zahlung der Gesamtkosten für seinen Pflegeplatz nicht leisten, übernehmen die Sozialhilfeträger diesen Teil. Die in "Vorkasse" getretenen staatlichen Sozialhilfeträger versuchen dann, diesen Betrag von den Familienangehörigen gemäß § 1601 BGB wiederzubekommen. Der Pächter erhält von den Sozialhilfeträgern die sofortige Kostenübernahme für seine Bewohner, die nicht in der Lage sind, die Mietkosten zu tragen. Dadurch ist das Ausfallrisiko erheblich reduziert.

Nicht förderungswürdige Sozial-Immobilien

Bei denen nicht förderungswürdigen Sozial-Immobilien gibt es keine Unterstützung seitens der Sozialkassen. Von diesen Einrichtungen gibt es drei Arten:

1. Betreutes Wohnen mit Pachtvertrag
2. Betreutes Wohnen ohne Pachtvertrag
3. Pflege in Luxusresidenzen

Das betreute Wohnen mit Pachtvertrag

Das betreute Wohnen mit Pachtvertrag bietet Ihnen durch den Betreiber über 20 bis 30 Jahre regelmäßige Einnahmen, allerdings ohne Zuschüsse der staatlichen Sozialkassen. Bei diesen Einrichtungen ist ein wirtschaftlich erfolgreicher sowie richtig kalkulierender Betreiber die Voraussetzung für die Absicherung Ihrer anteiligen Pacht.

Das betreute Wohnen ohne Pachtvertrag

Das betreute Wohnen ohne Pachtvertrag hat ähnliche Vor- und Nachteile wie eine Eigentumswohnung. Hier treffen Sie als Anleger bzw. Investor alle finanziellen und objektbezogenen Entscheidungen innerhalb einer Eigentümergemeinschaft selbst und tragen somit sämtliche Kosten für Vermietung, Renovierung und Instandhaltung

Die Pflege in Luxusresidenzen

In Luxusresidenzen sind Zuschüsse der Sozialkassen ausgeschlossen. Allein die Pflege wird analog zum Pflegeheim von den Pflegekassen übernommen.

CLEVER INVESTIERT!

Pflege-Immobilien mit Betreiber-Pachtvertrag sind förderungswürdige Sozialimmobilien und erhalten Zuschüsse der Sozialhilfeträger gemäß Sozialgesetzbuch und Bundessozialhilfegesetz.

SENIORENGERECHTES WOHNEN NACH NEUESTEN ERKENNTNISSEN



Die heutigen modernen Senioren- und Pflegeeinrichtungen werden allesamt nach den aktuellen gesetzlichen Richtlinien wie etwa der Heimindestbauverordnung sowie den aktuellsten Pflegestandards gebaut. So werden sie etwa unter Berücksichtigung der Bedürfnisse der zu pflegenden Bewohner oftmals barrierefrei gebaut. Alle Appartements, ob Einzel- oder Doppelzimmer, verfügen über moderne Bäder mit einer hochwertigen Ausstattung in freundlicher Atmosphäre. Um den Bewohnern ein angenehmes Wohnumfeld zu schaffen, werden oft großzügige Balkone und/oder Terrassen als Gemeinschaftsflächen geplant. Breite Türen, Aufzüge, Brand- und Notrufsysteme sind grundsätzliche Ausstattungsmerkmale. Ein modernes Pflegeheim verfügt über attraktive Gemeinschaftsräume wie Cafés, Restaurants, Wellnessräume, angenehme Pflegebäder oder Bibliotheken, die das Ambiente des Pflegeheims zusätzlich aufwerten und zum Wohlfühlen und Verweilen einladen.

DER MARKT DER ZUKUNFT

Aktuell ist ein sehr guter Zeitpunkt für private Kapitalanleger, um in Pflege-Immobilien zu investieren:

- > Investitionen in Immobilien gelten als wertstabile Sachwert-/Kapitalanlagen.
- > Sie befinden sich in einem konjunkturunabhängigen Wachstumsmarkt
- > Sie gelten als risikoarmes Investment, verbunden mit minimalem Verwaltungsaufwand
- > Die Wirtschaftlichkeit kann durch historisch niedrige Zinsen und steuerliche Vorteile optimiert werden.

PFLEGE-IMMOBILIE ODER EIGENTUMSWOHNUNG?

Bereits seit vielen Jahren sind Eigentumswohnungen als Kapitalanlage im Immobiliensektor bekannt und bieten Anlegern auf den ersten Blick eine Vielzahl an Vorzügen.

Der zweite Blick ist da schon weniger perfekt: möglicher Ärger mit den Mietern, aufwendige Instandhaltungsmaßnahmen und gegebenenfalls Mietausfall wegen schwacher Bonität des Mieters oder Leerstand der Wohnung auf unbestimmte Zeit. Die Alternative: Pflege-Immobilien wie Pflege-appartements. Nehmen Sie sich die Zeit und prüfen Sie die einander gegenübergestellten Merkmale beider Anlageformen genau. Entscheiden Sie sich erst dann für das für Sie passende Investment.

EIN VERGLEICH

Eine Eigentumswohnung kann eine zeit- und kostenintensive sowie nachfrageabhängige Kapitalanlage sein. Der monatliche Aufwand für Verwaltung und Instandhaltung ist zudem i. d. R. deutlich höher als bei einer Pflege-Immobilie



DER VERGLEICH

PFLEGE-IMMOBILIE

Der Pachtvertrag wird zwischen Eigentümer und Betreiber i. d. R. auf 20 Jahre mit Verlängerungsoption auf 30 Jahre geschlossen. Die anteilige Pacht wird unabhängig von der tatsächlichen Belegung gezahlt. Da der Betreiber sich auch um die Bewohnersuche bzw. den Bewohnerwechsel kümmert, hat der Eigentümer keinen Kontakt zu den Bewohnern

Suche und Wechsel von Bewohnern bzw. Pächtern

EIGENTUMSWOHNUNG

Sowohl die Mietersuche und -auswahl als auch die Prüfung der Bonität bzw. Zuverlässigkeit nimmt der Eigentümer selbst vor. Beauftragt er einen Makler dafür, entstehen ihm hohe Kosten. Die Vertragslaufzeiten sind eher kurz und bei Leerstand der Wohnung entfällt die Mietzahlung zumindest vorübergehend.

Instandhaltung

Der Aufwand für die Instandhaltung beschränkt sich für Eigentümer i. d. R. auf Maßnahmen an Dach und Fach. Alle weiteren Instandhaltungsmaßnahmen in und an der Immobilie übernimmt der Betreiber gemäß Pachtvertrag

Eigentümer können nur eingeschränkt die Kosten für Instandhaltungen an die Pächter (über Pächterhöhung) weitergeben. Verpflichtungen am Gemeinschaftseigentum trägt grundsätzlich jeder Eigentümer im Rahmen einer Eigentümergemeinschaft vollständig. Für evtl. anfallende Instandhaltungsmaßnahmen muss der Eigentümer i. d. R. hohe Rücklagen bilden

Pacht und Mietzins

Je nachdem, ob es ein Neubau oder ein Bestandsobjekt ist, beträgt der Pachtzins zurzeit 3,90% bis 5,00% p.a. und wird in einem langfristigen Pachtvertrag vereinbart. Dadurch erhält der Eigentümer Kalkulationssicherheit

Der verbleibende Mietertrag liegt durch gestiegene Kaufpreise und deutlich höhere Nebenkosten oftmals weit unter 3,00% p.a. Durch wechselnde oder zahlungsunfähige Mieter, Leerstand der Wohnung oder Mietnomaden ist die Kalkulationssicherheit gefährdet

Verwaltungsaufwand

Durch Abgabe aller Aufgaben an den Betreiber und Verwalter der Pflege-Immobilie entsteht kaum zeitlicher Verwaltungsaufwand für den Eigentümer

Der Eigentümer muss sich oftmals selbst um seine Mieter kümmern, d.h. Mietersuche und -kontakt, Instandhaltung und Reparaturen bis hin zur Erstellung von Nebenkostenabrechnungen, falls kein Verwalter eingebunden ist.

IHRE INDIVIDUELLE BERECHNUNG

Wir führen für Sie gerne zu jedem Objekt eine individuelle und auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Beispielrechnung durch. Über variable Daten wie beispielsweise das geplante einzusetzende Eigenkapital oder die Zinssätze für ein Darlehen können wir unterschiedliche Finanzierungspläne sowie ein mögliches Preissteigerungspotenzial für Sie berechnen.

Individuelle Berechnung: Beispiel- Pflegeheim ohne KfW gerechnet, Musterstadt



Kaufpreis: Ab 135.000€
Einheiten: 100
Mietzins: 4,50%
Baujahr: 2017
Ort: Musterstadt

Anzahl Apartements:	100
Anzahl Einzelzimmer:	100
Anzahl Doppelzimmer:	0
Anzahl Betten:	100
Grundstück:	5.300,00 m ²
Nutzfläche:	5.000,00 m ²
Wohnfläche:	50 bis 50 m ²
Miete / m ² pro Monat:	10,13€

Mietzins:	4,50%
Indexierung:	60,00%
Grundstücksanteil:	6,00%
Verwalterkosten / Jahr:	257,04€
Instandhaltung m ² / Jahr:	3,00€
Grundwerbsteuer:	5,00%
Notar- und Gerichtskosten:	ca. 2,00%
Absetzung für Abnutzung § 7.5 EStG:	2,00%

Ihre persönliche Vorgaben:

Eigenkapital:	44.150€
Zu versteuerndes Einkommen:	50.000€
Kirchensteuer:	0%
Familienstand:	Verheiratet

Ihre finanztechnischen Vorgaben:

Inflation / Wertsteigerung:	1,50%
Tilgungsart:	Annuitätendarlehen
Sollzins:	2,20%
Tilgung:	4,10%

Bei einem KfW-Effizienzhaus sind die Zinssätze der KfW-Bank automatisch berücksichtigt. Zinsbindung: 10 Jahre, Laufzeit 20 Jahre, Anschlusszins: 4%, ggf. tilgungsfreie Anlaufzeit

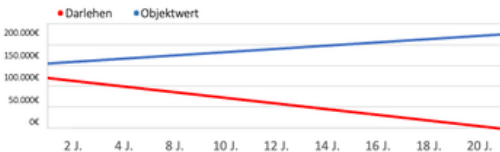
Berechnung und Auswertung für Wohnungs-Nr.: WE01 • 50,00 m² • 135.000€ Kaufpreis

Einnahmen und Ausgaben monatlich (1. volles J.)

Mieten:	506€
Zinsen:	-181€
Tilgung:	-344€
Rücklagen:	-13€
Verwaltung:	-18€
Steuerl. Effekt:	-4€
mtl. 1 volles Jahr:	-54€

Einnahmen und Ausgaben über 20 J.

Mieten:	124.000€
Zinsen:	-30.848€
Tilgung:	-100.000€
Rücklagen:	-3.356€
Verwaltung:	-4.792€
Steuerl. Effekt:	-9.641€
Eigenkapital:	-44.150€
Objektwert:	173.744€
Vermögenszuwachs:	104.958€
Ø mtl. Aufwand:	-103€



3 Mit **103€ mtl. Aufwand** zu einem Zuwachs von **104.958€**
(Vermögenszuwachs = Objektwert - Darlehen - Eigenaufwand)

1. Die persönlichen Daten

Durch die Eingabe Ihrer persönlichen Daten ergeben sich die weiteren individuellen Berechnungen. Sie können diese Angaben und damit auch die Berechnung jederzeit ändern.

2. Der steuerliche Effekt

Als besonderen Service bieten wir Ihnen an dieser Stelle eine monatliche Kalkulation des jährlichen Steuereffekts. Dieser Betrag wird Ihnen nicht monatlich vom Ertrag abgezogen, sondern erst zusammen mit Ihrer Steuererklärung vom Finanzamt berechnet.

3. Das Gesamtergebnis

Hier sehen Sie, mit welchem monatlichen Aufwand bzw. Ertrag welcher Vermögenszuwachs nach einer durchschnittlichen Vertragslaufzeit von 20 Jahren (entsprechend Ihrer Annahmen) erzielt werden kann.

4. Der Mietzins

Anhand der Abgabe zum Mietzins (in diesem Beispiel 4,50% p.a.) wird die jährliche Pachteinnahme bezogen auf den Kaufpreis berechnet (ohne Berücksichtigung von Neben- sowie Erwerbsnebenkosten)

5. Die Indexierung

Sie erhalten eine vertragliche gebundene, automatische Mietsteigerung, die an den Verbraucherpreisindex des Statistischen Bundesamtes gebunden ist. In diesem Fall werden 60% der inflationsbedingten Verbraucherpreiserhöhung als Mietsteigerung an Sie weitergeben

6. Die getätigten Annahmen

An dieser Stelle geben Sie die Parameter der zukünftigen Preis- und damit möglichen Wertsteigerung sowie den Zins- und Tilgungssatz einer eventuellen Bankenfinanzierung vor.

7. Das Wertsteigerungspotenzial

Das Wertsteigerungspotenzial Ihrer Immobilie ergibt sich aus dem Anschaffungswert (Kaufpreis zzgl. der potenziellen Preissteigerung über die Inflationsrate gemäß Ihren vorgegebenen Annahmen)

PRÜFKRITERIEN FÜR EINE ERFOLGREICHE KAPITALANLAGE

Lage, Lage, Lage... Der Standort einer Pflege-Immobilie ist wie bei jeder anderen Immobilie als Kapitalanlage ein entscheidendes Qualitätsmerkmal. Befindet sich beispielsweise ein hochwertiges Pflegeheim in einer strukturschwachen sinken die Erfolgchancen Region, einer Kapitalanlage. Einrichtungen, die an einem Ort ohne (absehbaren) Bedarf an Pflegeplätzen gebaut wurden, erreichen nicht die wirtschaftlich notwendige Belegung von ungefähr 85 %. Unter Berücksichtigung der folgenden Prüfkriterien können Sie standortbezogen den größtmöglichen Anlageerfolg erzielen:

Unter Berücksichtigung der folgenden Prüfkriterien können Sie standortbezogen den größtmöglichen Anlageerfolg erzielen:

TIPP

Lesen Sie zu allen angebotenen Pflege-Immobilien immer auch die umfangreiche Standortbeschreibung!

Betreiber

Neben der Standortwahl ist für Anleger die Wahl eines renommierten und bonitätsstarken Betreibers wichtig, um mögliche Anlagerisiken auszuschließen. Langjährige Erfahrungen sind dabei ebenso bedeutend wie eine gute Expertise. Die meisten Pflegeeinrichtungen in Deutschland werden von Betreibern der freien Wohlfahrtsverbände wie Deutsches Rotes Kreuz, Arbeiterwohlfahrt oder Caritasverband sowie Orden wie den Johannitern und Maltesern geführt. Neben diesen Betreibern gibt es auch kommunale und freie gemeinnützige Betreiber sowie private gewerbliche Betreiber, deren Zahl seit Jahren immer weiter steigt. Eine Entwicklung, die auf den Pflegenotstand zurückzuführen ist. Der Betreiber ist auch immer der Pächter eines gesamten Pflegeheimes. Die monatlichen Mietzahlungen werden von den Bewohnern direkt an den Betreiber geleistet. Zu den Aufgaben eines Pflegeheimbetreibers gehört u. a. eine zielorientierte Leitung der Einrichtung nach wirtschaftlich erfolgreicher Unternehmerpolitik. Dabei sind sowohl die Personalplanung als auch das Leistungspaket des Pflegeangebotes relevant. In der Regel übernimmt der Betreiber alle anfallenden Nebenkosten wie Reparatur- und Instandhaltungsaufwand, bis auf Maßnahmen an Dach und Fach. In dem zwischen den Käufern einer Pflege-Immobilie und dem Betreiber gültigen, notariellen Pachtvertrag werden alle Einzelheiten festgehalten wie:

- >Vertragsdauer von i. d. R. 20 Jahren bzw. 25 Jahren mit Verlängerungsoption des Pächters von 1x5 bzw. 2x5 Jahren
- >Höhe und Anpassung der anteiligen Pachtzahlungen (Indexierung)
- >Rechte und Pflichten des Pächters, z. B. die Zahlung der Pächterträge oder Instandhaltungsmaßnahmen



ZUSTÄNDIGKEITEN UND PROJEKTBETEILIGTE

Verwalter

Der Verwalter wird zunächst durch den Eigentümer, den Bauträger oder den Verkäufer bestellt und später durch die Eigentümergemeinschaft bestätigt. Dem Verwalter obliegen folgende Aufgaben:

- >Erstellung der Wirtschaftspläne
- >Prüfung der eingehenden Pachtzahlungen
- >Abrechnung der anteiligen Pachtzahlung (Miete) an die Eigentümer
- >Einberufung und Durchführung von Eigentümerversammlungen
- >Qualitätskontrolle des Pflegeheims
- >Koordinierung von Instandhaltungsmaßnahmen

Einmal jährlich beruft der Verwalter die Eigentümer zu einer Eigentümerversammlung ein. Als Eigentümer einer Pflege-Immobilie steht es Ihnen frei, ob Sie daran teilnehmen. Auf dieser Versammlung werden Themen wie z. B. Instandhaltungsrücklagen oder der Wirtschaftplan des Pflegeheims besprochen und beschlossen. In einem Protokoll werden alle Ergebnisse und Abstimmungen festgehalten und jedem Eigentümer zugesandt.

Bauträger / Initiator

Der Bau eines neuen Pflegeheimes ist ein planungsintensives Projekt, das von einem Bauträger bzw. Initiator koordiniert und überwacht wird. Er verantwortet vor allem diese Bereiche:

- Bedarfsermittlung
- Abstimmung des Vorhabens mit den Trägern der Krankenkassen, der Gemeinde, der Hausgemeinschaft, sowie den Trägern der Sozialhilfe
- Suche nach einem geeigneten Bauträger
- Erstellung und Abstimmung des Pachtvertrages mit dem Betreiber
- Konzeption der Bauplanung unter Berücksichtigung der Vorgaben des Betreibers und der Behörden
- Ständige Kontrolle der ausführenden Unternehmen während der Bauphase und der Bauendphase
- Übergabe an den Betreiber sowie an die Eigentümer

Die Grundlage für eine langfristige Nutzung der Pflegeeinrichtung ist eine hohe, mängelfreie Bauqualität, die den Vorgaben der Heimbauverordnung entsprechen muss und professionell kontrolliert wird

Notar

Das jeweilige Sondereigentum sowie das anteilige Gemeinschaftseigentum werden in einer Teilungserklärung festgehalten. Für den gesamten Erwerbsvorgang ist zwingend ein Notar nötig, der sämtliche relevante Dokumente erstellt und die gesamte Abwicklung begleitet.

Zunächst wird zwischen Zentral- und Abwicklungsnotar sowie dem Angebots- oder Annahmenotar unterschieden. Der Zentralnotar ist schon im Vorfeld mit den für die Abwicklung notwendigen Voraussetzungen betraut. Dazu gehören sämtliche Grundbuchangelegenheiten, die Erstellung der Teilungserklärung, des Pachtvertrages sowie des Kaufvertragsmusters.

Damit nicht jeder Käufer aufgrund der räumlichen Trennung beim Zentralnotar beurkunden muss, ist das sogenannte Angebots-/Annahmeverfahren im Beurkundungsgesetz verankert. In diesem Fall kann der potenzielle Käufer einen ortsnahen fachkundigen Notar zur Beurkundung des Kaufvertragsangebotes oder der Annahme des Angebotes nutzen. Jeder Notar ist grundsätzlich zu Unabhängigkeit und Unparteilichkeit verpflichtet. Das Beurkundungsgesetz schreibt vor, dass dem potenziellen Erwerber 14 Tage vor Beurkundung sämtliche relevanten Vertragsdokumente wie Kaufvertragsentwurf, Teilungserklärung und Verweiskunden zur Prüfung zur Verfügung stehen müssen, die ihm vom beurkundenden Notar übermittelt werden.

Der Zentralnotar veranlasst nach Zustandekommen des Kaufvertrages das weitere Vorgehen mit dem Grundbuchamt und sorgt für die Eintragung der Auflassungsvormerkung für den zukünftigen Eigentümer im Grundbuch. Erst nach erfolgter Eintragung dürfen Kaufpreisteile an den Käufer fällig gestellt werden. Nach vollständiger Kaufpreiszahlung sortiert der Notar für die Eigentumsumschreibung im Grundbuch.

Sollten Kaufpreisteile ganz oder zum Teil finanziert werden, sorgt er zudem für die Eintragung von Grundschulden bzw. für die „Zug-um-Zug“-Löschung von Grundschulden des ehemaligen Eigentümers. Jetzt hat der Eigentümer das Recht, den Besitz zu verschenken, zu verkaufen, zu beleihen oder zu vererben.

VON DER ANALYSE BIS ZUM PACTBEGINN

1. Analyse

Anhand einer Bedarfsanalyse werden die Größe und der Standort eines Pflegeheimes gemäß Sozialgesetzbuch, Elftes Buch (SGB XI) mit der jeweiligen Gemeinde, den Pflegekassen, der Heimaufsicht sowie den Trägern der Sozialhilfe abgestimmt.

2. Auswahl eines Betreibers

Um wichtige bauliche Vorgaben und Maßnahmen zu berücksichtigen, beginnt die Auswahl eines geeigneten Betreibers für das geplante Pflegeheim vor der eigentlichen Bauplanung.

3. Grundstücksauswahl

Die Wahl eines geeigneten Grundstücks hängt zumeist von der direkten Umgebung und der Verfügbarkeit ab. Der ideale Standort bietet den zukünftigen Bewohnern, Angehörigen und Pflegekräften eine gute Infrastruktur sowie eine günstige Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz.

4. Projektkoordination

Die Planung des Projektes erfolgt in Abstimmung zwischen den Projektbeteiligten, wie Initiator, Architekt und Betreiber, sowie dem ausführenden Bauunternehmen und dem Sozialträger.

5. Bau und Überwachung

Während der Bauphase werden die einzelnen Baufortschritte laufend überwacht. Außerdem wird überprüft, ob die Vorgaben der gesetzlichen Bestimmungen und de Betreibers umgesetzt werden.

6. Baufertigstellung und Übergabe

Nach Fertigstellung der Bauarbeiten findet die Übergabe an den Betreiber des Pflegeheimes statt. Die ersten Bewohner können nun einziehen.

7. Beginn der Pacht

Der Pachtvertrag tritt unmittelbar nach der Übergabe des Pflegeheimes an den Betreiber in Kraft. Um ihm einen wirtschaftlich gesunden Start zu ermöglichen, wird eine sogenannte Pre-Opening-Phase 3 von einigen Monaten (i. d. R. 3 bis 9 Monate) vereinbart. Während das Heim in dieser Übergangszeit Schritt für Schritt belegt wird, erhalten die Investoren keine oder nur eine verminderte Pacht. Die Übergangsphase wird grundsätzlich schon im Vorfeld festgelegt.





KAUFPROZESS

Entscheiden Sie sich nach der umfassenden Beratung durch Ihren persönlichen Kundenbetreuer für ein Investment in eine Pflege-Immobilie, sind die nächsten Schritte zur Abwicklung Ihres Immobilienkaufs ganz einfach:

1. Kontakt

Besprechen Sie mit uns sämtliche Anlagedetails Ihrer gewünschten Pflege-Immobilie.

2. Reservierung

Schicken Sie Ihre schriftliche Kaufabsichtserklärung in Form einer Reservierung für die gewünschte Pflege-Immobilie an uns.

3. Finanzierung/Belegung des Kaufpreises

Bevor Sie den Auftrag zur Erstellung des Notarauftrages erteilen, sollte die Belegung des Kaufpreises gesichert sein. Selbstverständlich ist die Zahlung aus Eigenmitteln zu 100 % möglich. Sollte aber aus wirtschaftlichen Erwägungen heraus eine Finanzierung notwendig sein, helfen wir Ihnen gerne bei der Suche nach einem autorisierten Finanzierungsspezialisten.

4. Notarauftrag

Der Gesetzgeber gibt gemäß Beurkundungsgesetz mehrere Möglichkeiten für die Beurkundung eines Kaufvertrages vor. Im Normalfall sitzen Käufer und Verkäufer gemeinsam beim Zentral- oder Abwicklungsnotar und schließen einen Kaufvertrag. Dies ist die kostengünstigste Variante. Sollte dies aufgrund einer großen räumlichen Trennung oder durch Termenschwierigkeiten nicht machbar sein, besteht die Möglichkeit, den Vertrag in Kaufvertragsangebot und Kaufvertragsannahme aufzuteilen. So kann der Käufer mit einem ortsnahen Notar die Beurkundung vollziehen.

5. Grundbuch

Der Notar veranlasst nach Zusammenstellung aller wichtigen Dokumente das weitere Vorgehen. Er koordiniert termingerecht die Übermittlung Ihrer Daten für den Kaufabschluss und die Grundbucheintragung.

6. Kaufpreis

Mit der Überweisung des vollen Kaufpreises nach Übergabe des Objektes und der Grundbucheintragung sind Sie rechtmäßig der Eigentümer Ihrer Pflege-Immobilie. Sie profitieren von den regelmäßigen Mieteinnahmen und der Option, das Objekt jederzeit zu vererben, zu verschenken, zu verkaufen oder zu beileihen.

UNSER ZIEL

Zufriedene Kunden und erfolgreiche Kapitalanlagen. Deshalb beraten wir Sie umfassend und individuell.

KAUFPREIS UND KOSTEN - CHANCEN UND RISIKEN

Vor dem Kauf Ihrer Pflege-Immobilie sollte die Belegung des Kaufpreises durch Eigenmittel oder Fremdmittel gesichert sein. Falls Sie Hilfe bei der Wahl der günstigsten oder wirtschaftlichsten Finanzierungsart benötigen, können wir Sie gerne bei der Suche nach einem unabhängigen Finanzberater für die Finanzierung unterstützen.

Ihre Gesamtinvestition umfasst außer dem Kaufpreis für das Pflegeappartement auch die sogenannten Erwerbsnebenkosten, die sich wie folgt zusammensetzen:

> Grunderwerbsteuer, je nach Bundesland zwischen 3,50% und 6,50% sowie

>Notar- und Gerichtskosten von ca. 1,50% bis 2,50% jeweils bezogen auf den Kaufpreis

Bei einer Finanzierung basiert die Kreditvergabe auf den Beleihungsrichtlinien der jeweiligen Bank, die sowohl den Beleihungswert des Objektes als auch Ihre persönliche Bonität in Betracht zieht. In einer Einzelfallentscheidung wird über Kredithöhe, Zinssatz und Laufzeit der Finanzierung befunden. Sie haben selbstverständlich auch die Möglichkeit, die Gesamtinvestition aus Eigenmitteln zu bestreiten.

Chancen

Sie erhalten notariell fixierte Mieteinnahmen über einen Zeitraum von 20 bis 30 Jahren (Laufzeit Pachtvertrag). Die Kostenübernahme für jeden Bewohner ist durch die Pflegeversicherung und die Träger der Sozialkasse gemäß Bundessozialhilfegesetz (BSHG) staatlich gesichert dadurch wird das Ausfallrisiko des Betreibers minimiert.

>Sie profitieren von einer hohen monatlichen Mietauschüttung von aktuell 3,90 % bis 5,00 % p. a. unabhängig von der tatsächlichen Belegung Ihres Pflegeappartements.

>Sie investieren in einen konjunkturunabhängigen Wachstumsmarkt.

>Durch das bevorzugte Belegungsrecht erhalten Sie und Ihre nahen Angehörigen (Definition Seite 22) einen Pflegeplatz, ohne lange Wartezeiten.

>Sie profitieren von einer Immobilienform, die durch verschiedene Bedarfsermittlungskontrollen geprüft wurde (i. d. R. Initiator, Betreiber, Sozialamt, Banken).

>Durch einen Eintrag ins Grundbuch erhalten Sie Sicherheit und Flexibilität. Sie können Ihr Eigentum vererben, verschenken, beleihen oder verkaufen.

>Ein Wiederverkauf ist aufgrund der steigenden Nachfrage jederzeit möglich.

Risiken

Bei einer Standortwahl mit geringem Pflegeplatzbedarf besteht die Möglichkeit, dass sich ein Pflegeheim auf lange Sicht nicht wirtschaftlich betreiben lässt, sodass die Miete reduziert werden muss. Der Betreiber kann nicht genügend Pflegekräfte generieren und darf das Heim nach den Regularien der Heimaufsicht nicht vollständig auslasten. Das Pflegeleistungsangebot und die Ausstattungen sowie unzuverlässiges Personal können Gründe für geringe Belegungszahlen einer Einrichtung sein. Der Betreiber hat die Höhe der Versorgungsverträge falsch kalkuliert und gerät dadurch in einen vorübergehenden wirtschaftlichen Engpass. Betreiberausfall durch Krankheit oder unvorhergesehene Ereignisse und/oder das Risiko, dass der Betreiber seine vertraglichen Verpflichtungen hinsichtlich der Instandhaltung nicht erfüllt (die Ausfallwahrscheinlichkeit liegt bei nur 0,30 % bis 0,98 %, je nach Größe und Betreiber, lt. Wirtschaftsauskunft Creditreform). Leerstandsrisiko bei einer Beendigung des Pachtvertrages (nicht genügend Pflegebedürftige).

INFORMATION

In dieser Informationsbroschüre werden keinesfalls sämtliche Chancen und Risiken zur Immobilieninvestition erfasst. Weil auch die individuellen Bedürfnisse und Möglichkeiten eines Investors nicht zwangsläufig ganzheitlich berücksichtigt werden können, ist in jedem Fall die individuelle Prüfung, Information, Aufklärung, Beratung und Empfehlung durch eine fachkundige Person Ihres Vertrauens (z. B. Rechtsanwalt oder Steuerberater) anzuraten

GUTE GRÜNDE FÜR EINE PFLEGE-IMMOBILIE

ATTRAKTIVER MIETZINS

Unabhängig davon, ob Ihr Appartement mit einem Bewohner belegt ist oder nicht, erhalten Sie die vereinbarte Pacht gemäß Pachtvertrag

INFLATIONSSCHUTZ DURCH INVESTITION IN SACHWERTE

Sie erhalten einen vertraglichen festgelegten, automatischen Inflationsausgleich durch indexierte Mietverträge (bemessen am Verbraucherpreisindex lt. Statistischem Bundesamt)

LANGE VERTRAGSLAUFZEIT, STAATLICHE REFINANZIERUNG

Die Pachtverträge laufen bis zu 30 Jahre. Kann ein Pflegebedürftiger die monatliche Mietzahlung (Investitionskosten) nicht leisten, übernehmen die Sozialkassen gemäß Sozialgesetzbuch, Elftes Buch (SGB XI) diesen Teil, bevor ggf. die Familie in die Pflicht genommen wird (§ 1601 BGB)

STEUERLICHE VORTEILE

Steuerliche Vorteile durch Abschreibung (AfA) des Gebäudes gemäß § 7 EStG. Etwaige Darlehenszinsen sind ebenfalls steuerlich abzugsfähig. Steuerfreie Erlöse bei Verkauf nach einer Haltedauer von 10 Jahren

GEHOBENE BAUQUALITÄT UND AUSSTATTUNG

Gehobene Bauqualität durch renommierte Bauträger nach den aktuellen Anforderungen der Heimbauerordnung, der Heimgesetze und -verordnungen sowie des Bauträgers

GÜNSTIGE FINANZIERUNGSKONDITIONEN

Oftmals zinsgünstige Bankdarlehen sowie KfW-Förderung möglich

KAUM VERWALTUNGSAUFWAND

Minimaler Verwaltungsaufwand, da die Wahrnehmung der Rechte und Pflichten einer Eigentümergemeinschaft nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) einer erfahrenen Hausverwaltung obliegt.

VERMINDERTE INSTANDHALTUNGSRISENEN

Das Instandhaltungsrisiko des Eigentümers beschränkt sich i. d. R. auf Maßnahmen an Dach und Fach (siehe Pachtvertrag). Die sonstigen Kosten für Instandhaltungsmaßnahmen und Wartung gehen zulasten des Betreibers.

RENOMMIERTE BETREIBER

Betreiber mit langjähriger Erfahrung im Pflegesektor und betriebswirtschaftlichen Know-How.

ZUKUNFTSMARKT PFLEGE

Bedingt durch die demographische und soziale Entwicklung steigt der Bedarf an altersgerechtem Wohnraum und stationären Pflegeplätzen stetig.

BEVORZUGTES BELEGUNGSRECHT

Für Erwerber und deren Angehörige bedeutet dies die Absicherung für den Bedarfsfall innerhalb der Familie.

KONTROLLE DER PFLEGEINRICHTUNG

Erfolgt durch verschiedene Aufsichtsorgane wie die Heimaufsichtsbehörde der Länder oder den Medizinischen Dienst der Krankenkassen (MDK).

EIGENES GRUNDBUCH

Eigentümer einer Pflege-Immobilie sind grundbuchlich abgesichert und können das Objekt jederzeit vererben, verschenken, verkaufen oder beleihen.

EIGENTÜMERRISIKO

Leerstandsrisiko oder Pachtminderung bei Beendigung des Pachtvertrages oder Bestellung eines neuen Betreibers.

Pachtausfallrisiko und Risiko, dass der Pächter seine vertraglichen Verpflichtungen hinsichtlich der Instandhaltung nicht erfüllt.



DAS BEVORZUGTE BELEGUNGSRECHT PLUS

Der demographische Wandel führt dazu, dass immer mehr Menschen immer älter und dadurch auch häufiger pflegebedürftig werden. Eine häusliche Pflege ist in vielen Fällen nicht möglich. Das hat zur Folge, dass die Wartelisten für einen Pflegeplatz in einem Senioren- oder Pflegeheim immer länger werden.

Derzeit liegt die durchschnittliche Auslastung von moderne Pflegeeinrichtungen bundesweit bereits bei mehr als 91% (Quelle: Statistisches Bundesamt, Pflegestatistik 2015, Deutschlandergebnisse). Und schon heute ist abzusehen, dass es zu wenig Pflegeheime und -plätze für den aktuellen und zukünftig steigenden Bedarf geben wird. Eigentümer einer Pflege-Immobilie sind da deutlich im Vorteil. Sie profitieren nicht nur von den vielen Vorteilen dieser risikoarmen Kapitalanlage, sondern auch von einem Vorbelegungsrecht im Fall des Eigenbedarfs, denn als Käufer einer Pflege-Immobilie erhalten Sie das sogenannte Bevorzugte Belegungsrecht PLUS.

Das heißt, im Falle der eigenen Pflegebedürftigkeit oder der Ihrer Angehörigen rutschen Sie bzw. Ihre Angehörigen auf Platz 1 der zum Teil langen Wartelisten und erhalten bei der Vergabe des nächsten freien Platzes ohne lange Wartezeiten

bevorzugt ein Pflegeapartment oder eine Wohnung für betreutes Wohnen. Dieses Vorbelegungsrecht gilt nicht nur in der Einrichtung, in der sich Ihre gekaufte Einheit befindet, sondern in allen Einrichtungen der Betreiber für Senioren- und Pflegeheime, die sich einem speziellen Verbund, dem Verbund „Bevorzugtes Belegungsrecht PLUS“, angeschlossen haben. Damit erhöht sich für Sie die schnelle Verfügbarkeit eines Pflege- und Betreuungsplatzes enorm.

Die Rahmenbedingungen zur Nutzung des bevorzugten Belegungsrechtes legt dabei jeder Betreiber individuell fest. Selbstverständlich beraten wir Sie gerne umfassend, wie Sie das bevorzugte Belegungsrecht in Ihrer Wunschimmobilie in Anspruch nehmen können.



Rechtliches

Diese Broschüre ist eine unverbindliche Information und vermittelt Ihnen allenfalls einen ersten Eindruck von der beschriebenen Investitionsmöglichkeit. Eine wirtschaftliche Rechts- und Steuerberatung kann und soll dadurch nicht ersetzt werden. Verbindlich ist allein der Inhalt der beurkundeten Verträge und Bezugsurkunden. Der Immobilienmakler hat als Informationsverwender die genannten Inhalte und Vorabinformationen ungeprüft übernommen und leistet deshalb keine Gewähr für deren Vollständigkeit und Richtigkeit. Haftungsansprüche, insbesondere wegen oder Prospekthaftung, die durch die Nutzung Nichtnutzung der in der Broschüre dargestellten Informationen und Daten verursacht wurden, sind ausgeschlossen. Ebenfalls wird eine Rechts- und Steuerberatung durch die Vermittlung des Immobilienmaklers nicht ersetzt. Die Informationen dieser Broschüre wurden mit größter Sorgfalt erstellt und auf Korrektheit geprüft. Dennoch können sich Angaben zwischenzeitlich verändert haben. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit kann daher nicht übernommen werden. Gleiches gilt für die dargestellten Beispielrechnungen. Des Weiteren behält sich die Web DEUTSCHLAND. Immobilien GmbH das Recht vor, Änderungen oder Ergänzungen der bereitgestellten Informationen vorzunehmen.

Herausgeber

Vertrieb Gipfelwert GmbH
Alexanderstraße 3A | 30159 Hannover
Tel.-Nr. 0511/51525031
E-Mail: info@gipfelwert.de