



PFLEGEIMMOBILIEN

DIE LÖSUNG FÜR DEN DEMOGRAPHISCHEN WANDEL

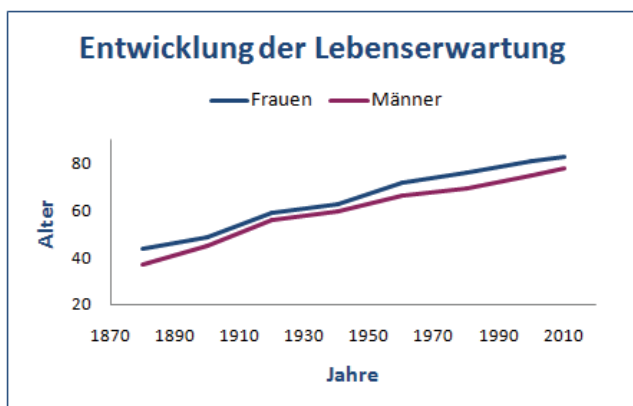
CVM GmbH | Maximilianstraße 11 | 63739 Aschaffenburg | Tel.: 06021 22600 | Fax 06021 22606
Mail: info@pflegeimmobilien.de | www.Pflegeimmobilien.de

DEUTSCHLANDS DEMOGRAPHIE UND BEVORSTEHENDE VERÄNDERUNGEN

Die deutsche Gesellschaft altert, und das von zwei Seiten: Die Menschen leben nicht nur länger, sie bekommen auch immer weniger Kinder. Im Zuge dessen wächst jedes Jahr der Anteil älterer Menschen gegenüber dem Anteil jüngerer Menschen.

Wir werden im Durchschnitt immer älter

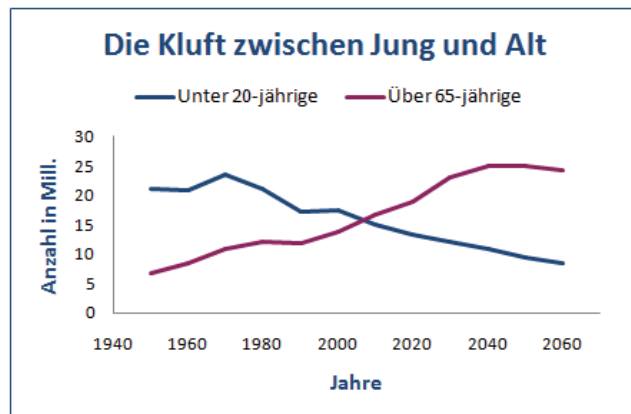
Seit Beginn des 20. Jahrhunderts ist die Lebenserwartung jedes Jahr um knapp 3 Monate gestiegen. Wurde die Bevölkerung zu Beginn nur etwa 47 Jahre alt, so wird sie heute bereits 80 (siehe Abbildung). Einflussnehmend waren dabei Fortschritte in den Bereichen Gesundheitswesen, Ernährung, Hygiene, Wohnsituation und Arbeitsbedingungen sowie der gestiegene Wohlstand. Und da die steigende Tendenz der Lebenserwartung bislang keine Anzeichen zum Trendbruch aufweist, wird vermutet, dass sie auch künftig Bestand haben und im Jahr 2060 bereits 89 Jahre betragen wird. Bleibt das Renteneintrittsalter bei 65 Jahren, würde dann jeder *Dritte* in Deutschland im Seniorenalter sein.



Die wachsende Kluft zwischen Jung und Alt

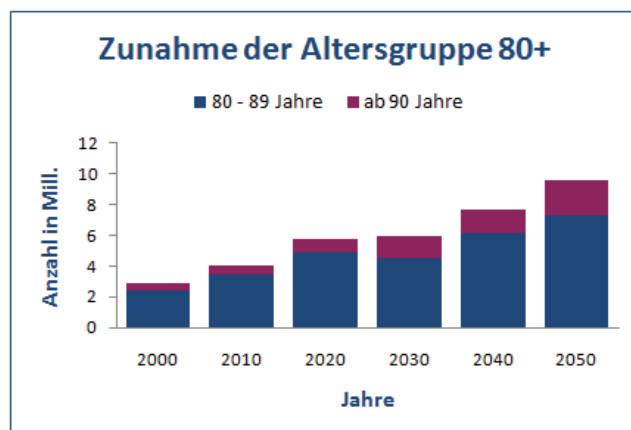
Parallel zur Lebenserwartung unterlag auch die Fertilitätsrate im Laufe des 20. Jahrhunderts deutlichen Veränderungen: Während eine Frau anfänglich etwa 5 Kinder bekam, so gebärt sie seit über 30 Jahren im Schnitt nur noch 1. Damit liegt die durchschnittliche Kinderzahl deutlich unterhalb des Niveaus, das für den Ersatz der Elterngeneration und für nachhaltig stabile Einwohnerzahlen erforderlich ist. Unmittelbar war und ist jede Folgegeneration schwächer besetzt, was auf lange Sicht zu einem Absinken der Gesamtbevölkerung in Deutschland führt. Daneben

wird der Bestand der älteren Bevölkerung immer stärker vertreten sein. Insbesondere, wenn ab 2015 die geburtenstarken Jahrgänge der 1950er und 1960er Jahre ins Rentenalter gelangen.



Anstieg der Altersgruppe 80+

Der mit Abstand stärksten Veränderung unterliegt die Altersgruppe 80+: Deren Anzahl wird sich bis 2050 nahezu verdreifachen (siehe Abbildung). Tatsächlich ist sie damit die einzige Altersgruppe, die künftig noch nennenswert zunehmen wird. Dabei ist der Anstieg der Hochbetagten nicht zuletzt deshalb bedeutsam, weil insbesondere Menschen dieser Altersgruppe Gesundheits- und Pflegeleistungen in Anspruch nehmen müssen.



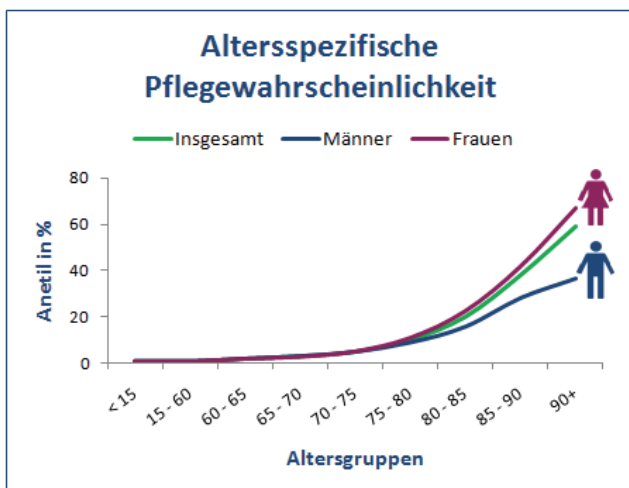
FAZIT

- ❖ Deutschland ist eines der drei ältesten Länder der Welt
- ❖ Die durchschnittliche Lebenserwartung steigt jedes Jahr um knapp 3 Monate
- ❖ 2060 wird jeder Dritte in Deutschland über 65 Jahre alt sein und fast jeder Sechste über 80

DIE AUSWIRKUNGEN DES DEMOGRAPHISCHEN WANDELS

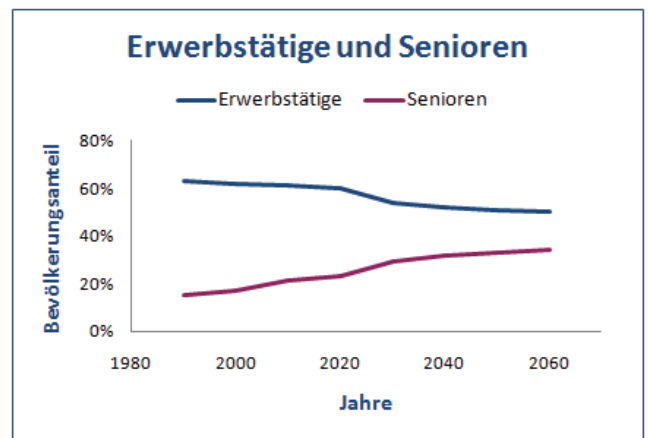
Wachsender Pflegenotstand

Die fortschreitende Alterung der Gesellschaft ist hinsichtlich des Pflegemarkts deshalb von enormer Bedeutung, weil das Pflegerisiko vor allem ein Risiko für ältere Menschen ist. Denn die Wahrscheinlichkeit, pflegebedürftig zu werden, erhöht sich ab dem 65. Lebensjahr signifikant und verdoppelt sich dann in etwa alle 5 Jahre (siehe Abbildung). Für 80-Jährige liegt das Risiko bereits bei über 20 % und beträgt für einen 90-Jährigen schließlich über 60%. Da die Altersgruppe 80+ künftig die Bevölkerungsgruppe mit dem stärksten Zuwachs ist, darf hier mit einem enormen Anstieg des Pflegebedarfs gerechnet werden. Insbesondere, da sich mit fortschreitendem Alter auch die Intensität der Krankheiten erhöht. Weil das oft zu Funktionseinbußen physischer und psychischer Art in den Bereichen Körperpflege, Ernährung, häuslicher Versorgung und Mobilität führt, wird gleichzeitig der Bedarf an stationärer Pflege steigen. Denn im Zuge des demographischen Wandels fehlen zunehmend die Möglichkeiten einer familiären bzw. häuslichen Lösung. Dies liegt nicht zuletzt an der zunehmenden Erwerbstätigkeit bei Frauen, dem Trend zu Single-Haushalten und den Veränderungen der Familienstrukturen in Deutschland. Das Ergebnis: Der Heimsogeeffekt verstärkt sich, und das nicht wenig. Ein Anstieg der stationären Pflege bis 2020 um 50% ist da mehr als realistisch. Nur kann der Bedarf schon heute nicht mehr gedeckt werden, was vielerorts zu Wartelisten in den Pflegeheimen führt. Daher werden bis 2020 noch rund 4300 Neu- und Ersatzbauten benötigt.



Altersarmut

Der Anteil über 65-Jähriger an der Gesamtbevölkerung war nie höher und wird in Zukunft immer weiter steigen. Das zieht einen bislang unbekanntem Kostenbedarf nach sich, der schon heute die Rentensysteme unter enormen Druck setzt. Das Problem ist: die Anzahl der Erwerbstätigen, die in Form von Beiträgen für die Unterstützung der Älteren aufkommt, wird zunehmend weniger. Das liegt einerseits am Geburtendefizit, andererseits an Arbeitslosigkeit, späteren Berufseinstiegen und früheren Pensionierungen. Die Konsequenz ist, dass sich das Verhältnis zwischen Senioren und ökonomisch aktiven Menschen zunehmend zu einem Ungleichgewicht verschiebt. Besonders, wenn ab 2015 die geburtenstarken Jahrgänge der 1950er und 1960er Jahre ins Rentenalter gelangen (siehe Abbildung). Die unausweichliche Folge ist dann entweder die Kürzung der Rentenleistungen oder die Erhöhung des Beitragsatzes für Arbeitnehmer.



Um sich gegen eine mögliche Altersarmut abzusichern, lohnt es sich also rechtzeitig mit der Finanzplanung zu beginnen. Dabei sollte insbesondere die eigene Pflegebedürftigkeit einkalkuliert werden, denn trotz Pflichtversicherung geht für die Pflege schnell ein kleines Vermögen drauf. Und reicht die eigene Rente oder Ersparnis nicht aus, werden die Kinder oder Enkel zur Kasse gebeten.

FAZIT

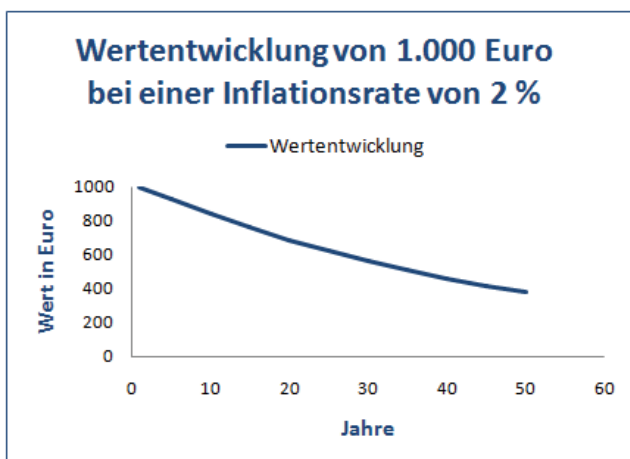
- ❖ Immer weniger Erwerbstätige müssen für immer mehr Senioren aufkommen
- ❖ Private Vorsorge wird künftig immer wichtiger

DIE GEWINNER UND VERLIERER DER INFLATION

Inflation, Lebenshaltungskostenanstieg, Kaufkraftverlust, Rentenlücke – diese und ähnliche Begriffe sollten für jeden Bundesbürger von grundlegender Bedeutung sein, denn sie designieren das eigene Vermögen. Dabei wird schnell klar: Die private Vorsorge ist nicht nur vorteilhaft, sondern auch notwendig.

Sparer in der Inflationsfalle

Der schleichende Verlust an Kaufkraft ist die größte Gefahr beim privaten Vermögensaufbau. Von ihr betroffen ist fast alles, was das Vermögen eigentlich zusammenhalten soll: Lebensversicherungen, Sparbücher, Rentenfonds, Bausparverträge, Wertpapiere. Jeder dieser Geldwerte verliert mit der Zeit an Wert, weil alles in der Umgebung teurer wird. Vor 50 Jahren hat ein Brötchen umgerechnet nur etwa 4 Cent gekostet und eine Zeitung ungefähr 10 Cent, mittlerweile kostet das Brötchen 50 Cent und die Zeitung mindestens 60 Cent. Das ist jeweils das 10- bis 15-fache des damaligen Preises. Würde man heute 1000 Euro zurücklegen, wären diese bei einer Inflationsrate von 2% in 25 Jahren nur noch 620 Euro wert und in 50 Jahren nur noch 378 Euro (siehe Abbildung).



Die Vorteile der Altersvorsorge

Der Großteil der Bevölkerung lässt sich noch immer mit den vermeintlich hohen Zusagen aus Renten- oder Lebensversicherungen beruhigen, doch halten diese nicht annähernd, was sie versprechen. Ein Beispiel soll dies verdeutlichen:

Würden Sie morgen pensioniert werden und monatlich eine Rente von 1500 Euro bekommen, bräuchten Sie bei einer Inflation von 2%...

- ... in 10 Jahren **1745€**
- ... in 20 Jahren **1979 €**
- ... und in 30 Jahren **2155 €**,

um sich genauso viel leisten zu können wie bei Rentenantritt.

Erschreckende Zahlen, die die Unumgänglichkeit einer lukrativen Anlagestrategie aber umso deutlicher machen, wenn man nach der Berufsfähigkeit über solide Finanzen verfügen möchte. Dabei lohnt es sich, frühzeitig zu planen, um das größtmögliche Endvermögen erzielen zu können.

Vergleichen Sie im Abschnitt „Sparpläne im Vergleich“, welche Kapitalanlageform für Sie die Richtige ist.

Sachwert schlägt Geldwert

Vermögen, das in Geldanlagen investiert ist, verliert mit der Zeit Unmengen seines Werts, denn es wird von der Inflation regelrecht „aufgefressen“. Ganz anders ist es bei Sachwerten, die auch in Zeiten unsicherer Finanzlagen ihren Wert behalten und durch die Inflation sogar noch an Wert gewinnen. Darüber hinaus können Immobilienanleger im Ruhestand auf das Wohnen zur Miete verzichten und von den Einnahmen ihrer Mietobjekte profitieren. Nicht zuletzt aus diesem Grund steckt bereits jetzt die Hälfte des Vermögens der Deutschen im sprichwörtlichen Betsongeld. Langfristig gesehen schlägt der Sachwert also den Geldwert.

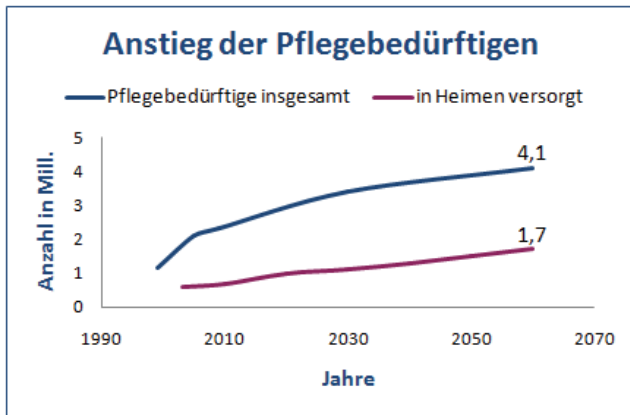
FAZIT

- ❖ Geldwertprodukte sind hohen Inflationsrisiken ausgesetzt
- ❖ 1000 Euro verlieren bei einer Inflationsrate von 2% innerhalb von 50 Jahren drei Viertel ihres Werts
- ❖ Kaufkraftverlust bei Geldwerten bedeutet Wertsteigerung bei Sachwerten
- ❖ Immobilien gelten als sicherste Sachwertanlage

ZUKUNFTSMARKT PFLEGEIMMOBILIE

Die Zeichen der Zeiterkennung

Die Alterung der deutschen Gesellschaft lässt die Nachfrage nach Pflegeimmobilien massiv zunehmen, weil sie gleichzeitig zu einem Anstieg der Pflegebedürftigen führt (siehe Abbildung).



Dank des demographischen Wandels kann die Nachfrage nach professioneller, vor allem stationärer Pflege also sicher vorhergesagt werden. Allein die gegenwärtig bestehenden Wartelisten innerhalb einiger Pflegeheime und die durchschnittliche Auslastung eines Heims zu 95% sind dafür Beweis genug. Generell gilt: Je höher die Lebenserwartung, desto höher die Nachfrage nach Pflegeimmobilien. Darüber hinaus ist der Zeitpunkt für ein Investment derzeit ausgesprochen günstig: historisch niedrige Zinsen, attraktive Steuervorteile und günstige Kaufpreise, verbunden mit der Sicherheit des Wachstumsmarkts, prognostizieren überdurchschnittlich hohe Renditen.

Die Win-Win-Situation

Kaum eine Geldanlage ist so sicher wie die Investition in Pflegeimmobilien. Zwar wird Deutschlands Bevölkerung zahlenmäßig langsam weniger, was Mieter zu Mangelware machen wird, die Zahl der älteren Menschen wird aber sowohl absolut als auch prozentual steigen. Durch eine Investition in den boomenden Pflegemarkt entsteht eine Win-Win-Situation: Einerseits kann sich der Investor sozial engagieren, andererseits investiert er intelligent. Denn nicht nur die steigende Nachfrage überzeugt, sondern auch das Vorbelegungsrecht innerhalb der Pflegeimmobilie. Anders ausgedrückt: Der Anleger

erwirbt eine Immobilie, um welche er sich jahrelang nicht kümmern braucht und in die er später sogar selbst einziehen kann. Darüber hinaus bieten Pflegeimmobilien stabile Kalkulationsgrundlagen für ihre Investoren, weil die Erträge größtenteils durch staatliche Kassen garantiert sind und somit auch bei Leerstand oder Zahlungsunfähigkeit des Mieters fließen. Der Zukunftsmarkt der stationären Pflege ist also einer der interessantesten und sichersten Bedarfsmärkte überhaupt. Ein Investment in diesen Markt ist renditestark und risikolos.

Zusätzlicher Bedarf

Die Überalterung der deutschen Gesellschaft ist jedoch längst nicht der einzige Faktor, der den Pflegemarkt zum boomen bringt. Einflussnehmend sind ebenfalls:

- ❖ Die Zunahme von Erkrankungen, die nicht häuslich/ambulant betreut werden können (bspw. Demenz)
- ❖ Der Trend zu kleineren Familien
- ❖ Die begrenzte Belastbarkeit von Angehörigen
- ❖ Die steigende Berufstätigkeit unter Frauen
- ❖ Die vermehrte Aufnahme von Beatmungs- und Wachkomapatienten
- ❖ Überalterte, nicht mehr zeitgemäße Pflegeeinrichtungen (Diese führen zu einem Ersatzbedarf von 3.000 zusätzlichen Pflegeeinrichtungen bis zum Jahr 2020)
- ❖ Die längere Lebenserwartung von Frauen bei gleichzeitig höherer Pflegewahrscheinlichkeit

FAZIT

- ❖ Die Nachfrage nach Pflegeimmobilien ist sicher
- ❖ Niedrige Zinsen, Steuervorteile und günstige Kaufpreise machen ein Investment derzeit ausgesprochen günstig
- ❖ Win-Win-Situation: sozial engagieren, clever investieren
- ❖ Mit Pflegeimmobilien lässt sich langfristig stabil kalkulieren
- ❖ Zusätzlicher Bedarf für Pflegeimmobilien wegen Änderungen in Familienstrukturen, Ersatzbauten und steigender Berufstätigkeit bei Frauen

PFLEGEAPPARTEMENT VS. EIGENTUMSWOHNUNG

Eigentumswohnungen sind bereits seit vielen Jahren als Kapitalanlagemöglichkeit im Immobiliensektor bekannt und bieten ihrem Investor 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 Leerstand der Wohnung auf unbestimmte Zeit. Gründe dieser Art lassen Anleger nach Alternativen suchen. Eine ähnliche Anlageform, aber deutlich mehr Pluspunkte, bieten Pflegeappartements. Diese sind zwar noch relativ unbekannt, haben sich innerhalb der letzten Jahre aber angesichts des demographischen Wandels und dem daraus

resultierenden Nachfragewachstum als Immobilienanlage etabliert. Dabei überzeugen sie durch facettenreiche Vorteile und einen einzigartigen Sorglos-Charakter.

ANSCHAFFUNG		
	Pflegeappartement	Eigentumswohnung
Standortwahl	<p>↑ Die Entscheidung basiert auf einer professionellen Standortanalyse inklusive Bedarfsprüfung.</p>	<p>↓ Für private Kapitalanleger schwierig. Die Entscheidung basiert meist nur auf subjektiven Einschätzungen und Hörensagen.</p>
Apartmentwahl	<p>↑ Die Entscheidung ist leicht zu treffen, da jedes Pflegeappartement die gleichen Eigenschaften und Vorzüge bietet.</p>	<p>↓ Die Suche nach der „perfekten“ Wohnung ist meist lang und schwierig. Dabei müssen Entscheidungen getroffen werden wie z.B.: Welcher Grundriss? Welche Miete ist erzielbar? In welchem Zustand ist das Haus?</p>
Quadratmeterpreis	<p>➔ Gerechtfertigte Quadratmeterpreise für hochwertige Bauweise, inklusive vollständiger Einrichtung, spezieller Sicherheitstechniken und Besonderheiten wie altersgerechten Bädern oder Interieur (Geschirr, Handtücher, etc.).</p>	<p>➔ Relativ hohe Quadratmeterpreise, exklusive Ausstattung oder Einrichtung.</p>
Mietersuche	<p>↑ Der Eigentümer geht einen Mietvertrag mit 20 Jahren Laufzeit plus Verlängerungsoption mit einem bonitätsstarken, bankgeprüften Betreiber ein. Besonders vorteilhaft: Die Miete fließt selbst bei Leerstand des Apartments.</p>	<p>↓ Die Mietersuche und -auswahl liegt bei dem Eigentümer, genauso wie die aufwendige Prüfung von Selbstauskünften. Die Vertragslaufzeiten sind in der Regel kurz und falls die Wohnung leer steht, fällt die Miete aus.</p>
Vertragsgestaltung	<p>↑ Der Vertrag wird durch den Bauträger professionell gestaltet. Darin enthalten sind geprüfte Regelungen z.B. zur Mietindexierung zwecks Inflationsausgleichs oder zur Instandhaltung des Objekts.</p>	<p>➔ Größtenteils ungeprüfte Musterverträge. Mieterhöhungen sind nur schwer umsetzbar wegen mieterfreundlichem Mietrecht.</p>

VERMIETUNG		
	Pflegeappartement	Eigentumswohnung
Miete / Mietrendite	↑ Hohe Miete pro Quadratmeter und hohe Rendite von 5,25%.	↘ Relativ geringe Miete pro Quadratmeter bei hohem Anschaffungspreis. Niedrige Rendite von 3,0% bis 4,5%.
Mietminderung	↑ Dank langläufiger Mietverträge nicht möglich. Eine hohe und stabile Nettomiete ist auch nach Ende der Mietzeit dank der Instandhaltung des Objekts durch den Betreiber noch möglich. Zusätzlich sind die Mieteinnahmen unabhängig von Belegung oder Leerstand des Apartments.	↘ Mietminderung durch mangelnde Instandhaltung oder bei Neuvermietung möglich, insbesondere bei steigenden Nebenkosten. Nicht selten auch Mietausfall durch Mieterwechsel oder zahlungsunfähige Mieter möglich.
Arbeitsaufwand	↑ Durch die Abgabe aller Aufgaben an den Betreiber und den Verwalter der Pflegeimmobilie entsteht kein Arbeitsaufwand für den Eigentümer.	↘ Hoher Arbeitsaufwand für den Eigentümer: Betreuung der Mietersuche, Mieterkontakt, Instandhaltung, Nebenkostenabrechnung, anfallige Reparaturen, etc.
Risiken	↑ Bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten wird der Betreiber von dem Verwalter und der Heimaufsicht ausgetauscht.	↘ Viele potenzielle Risiken: Rechtsstreitigkeiten mit dem Mieter, teure Zwangsräumungen bei Mietnomaden oder zahlungsunfähigen Mietern, etc.
Steuerliche Vorteile	→ Abschreibung erfolgt mit 2% auf 50 Jahre. Der nicht abschreibungsfähige Grundstücksanteil liegt nur bei rund 3,7%. Zusätzlich besteht die Möglichkeit der Inanspruchnahme einer Sonder-AfA für das Inventar des Pflegeapartments.	↘ Im Normalfall kann das Objekt mit 2% auf 50 Jahre abgeschrieben werden. Der nicht abschreibungsfähige Grundstücksanteil liegt meist zwischen 20 und 30%.

VERKAUF		
	Pflegeappartement	Eigentumswohnung
Wie & Wo	↑ Gute Chancen zum Wiederverkauf aufgrund des stark wachsenden Markts und der zunehmenden Nachfrage nach professioneller Pflege.	↘ Wiederverkauf erfolgt per Inserat in einem Medium oder mit Hilfe eines Immobilienmaklers meist problemlos, dauert in der Regel aber etwas länger.
Wertsteigerung	↗ Beim Wiederverkauf besteht dank automatischer Mietsteigerung zusätzlicher Handlungsspielraum. Dadurch kann mit hohen Renditen entsprechend leicht verkauft werden.	→ Abhängig von der Nachfrageentwicklung in der Region und unmittelbar am Standort.

FAZIT: Entscheiden Sie selbst, welche Anlageform Ihnen die meisten Vorteile bietet.

12 GUTE GRÜNDE FÜR EIN INVESTMENT

1. Attraktiver Mietzins von 4 bis 6 Prozent

➔ Die Miete fließt monatlich und auch bei Leerstand des Pflegeappartements.

2. Automatische Mietsteigerung durch Inflationsausgleich von 60 Prozent

➔ Mit der Inflation steigt der Wert der Immobilie
➔ Kein schleichender Mietverfall oder Wertverlust wie bei vielen anderen Wohnimmobilien

3. Maximale Mietsicherung durch lange Vertragslaufzeit und staatliche Refinanzierung

➔ Der Mietvertrag wird in der Regel mit 20 Jahren Laufzeit plus Verlängerungsoption abgeschlossen
➔ Keine Gefahr des Mietausfalls, der Mietkürzung oder eines Zwangsauszug durch insolvente Mieter
➔ Die Kosten werden bedarfsorientiert durch die Sozialkasse übernommen

4. Zukunftssicherheit durch gehobene Bauqualität und Gestaltung

➔ Großzügige Gestaltung der Wohn- und Gemeinschaftsräume
➔ Nicht selten außergewöhnliche Ausstattung
➔ Sonnen-Balkone und Außenterrassen
➔ Hochwertige Restaurantküchen für frische und ausgewogene Mahlzeiten

5. Niedrigenergie – Bauweise als KfW 70 Effizienzhaus

➔ Durch niedrige Energiekosten können vorteilhafte Einsparungen entstehen, die an anderer Stelle neuen Investitionen dienen können

6. „Sorglos“-Paket

➔ Die Vermietung und Instandhaltung des Objekts wird durch den Betreiber übernommen
➔ Alle Belange der Eigentümer werden vom Verwalter entgegengenommen
➔ Sorgloser Immobilienbesitz, der besonders für Investoren geeignet ist, die sich nicht kümmern können oder möchten

7. Pflorgetrend – Die Zukunft beginnt heute

➔ Die Überalterung der deutschen Gesellschaft ist ein unaufhaltsamer und zunehmender Trend
➔ Ein Investment in einen konjunkturunabhängigen und über Jahrzehnte wachsenden Zukunftsmarkt

8. Bevorzugtes Belegungsrecht bei Eigenbedarf

➔ Absicherung der eigenen Person und Angehörigen durch bevorzugtes Belegungsrecht in allen Einrichtungen des Betreibers (ohne Warteliste)

9. Günstigste Finanzierungsbedingungen als Fundament für Ihre Investition

➔ Vorteilhafte Basis Ihres Investments durch historisch niedriges Zinsniveau
➔ Hohe Renditen
➔ Inanspruchnahme des KfW-Programms möglich

10. Renommierter Betreiber

➔ Zeichnet sich durch Bonitätsstärke, langjährige Erfahrung und Expertise aus
➔ Hohe Pflegequalität und konsequente Instandhaltungspolitik

11. Ständige Kontrolle und Überwachung des Pflegezentrums

➔ Kontrolle erfolgt durch den Verwalter
➔ Überwachung erfolgt durch die Heimaufsichtsbehörde, den medizinischen Dienst der Krankenkassen, das Gewerbeaufsichtsamt sowie durch Angehörige und Besucher

12. Grundbucheintragung

➔ Das Objekt wird durch Eintragung in das Grundbuch abgesichert

FAZIT

- ❖ Ideal als Kapitalanlage
- ❖ Vorteilhafte Rentenvorsorge
- ❖ Konjunkturunabhängiger Wachstumsmarkt

PRÜFKRITERIEN

Dass die Pflegeimmobilie ein Zukunftsmarkt ist, zeigt die demographische Entwicklung. Doch die Überalterung der Gesellschaft allein macht die Pflegeimmobilie noch nicht profitabel – ausschlaggebende Kriterien sind unter anderem die Lage, der Betreiber oder die Ausstattung.

Standort

Gute Lage! Ein guter Standort der Pflegeimmobilie ist wie bei jeder Wohnanlage ein entscheidendes Qualitätsmerkmal. Mit Berücksichtigung der folgenden Kriterien kann standortbezogen der größtmögliche Erfolg erzielt werden:

- ✓ Nähe zu großem Einzugsgebiet, Pflegeplatzbedarf?
- ✓ Gute Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel
- ✓ Freundliche Umgebung/Nachbarschaft
- ✓ Facettenreiche Infrastruktur, insbesondere bezüglich Einkaufsmöglichkeiten oder Arzt- und Apothekennähe
- ✓ Ausreichende Entfernung zu Mitbewerbern

Betreiber und Betrieb

Der Erfolg oder Misserfolg eines Pflegeheims hängt in hohem Maß mit dem Betreiber zusammen. Ein guter Betreiber zeichnet sich in der Regel durch Bonitätsstärke, Erfahrung und Expertise aus. Die Qualität eines Betriebsspiegels zeigt sich in dessen Unternehmenskultur, Preispolitik und Leistungsspektrum wieder. Auch das Pflegekonzept, Personal oder Qualitätsmanagement sollte berücksichtigt werden. Dabei verfügen besonders Betriebe in modernem Bauzustand über Zukunftsfähigkeit.

Service

Ein umfangreiches Serviceangebot spricht Neuzugänge an und erfreut die Bewohner. Neben den grundsätzlichen Leistungen der Pflege und Betreuung, wie beispielsweise Therapie- und Rehabilitationsangebote, gehören deshalb auch das Essensangebot, die Hausreinigung oder die Auskunft der Bewohner und dessen Angehöriger zum Servicespektrum.

Technische Ausstattung

Eine gute Pflegeimmobilie entspricht sowohl den rechtlichen Vorgaben als auch den Bedürfnissen und Wünschen der Bewohner. Besonders wichtig ist, dass das Heim barrierefrei und behindertengerecht gestaltet ist. Auch sollte sich mindestens ein betten-tauglicher Aufzug im Haus befinden. Positiv wirken sich viele Einzelbettzimmer, altengerechte Nasszellen, großzügige Gemeinschaftsräume und ein facettenreiches Gastronomie-Angebot aus. Zusätzlich erhöhen außergewöhnliche Ausstattungsbereiche wie Schwimmbäder, Bibliotheken oder Streichelzoos die wirtschaftlichen Erfolgchancen. Besonders zukunftsfähig sind dabei Heime, die sich an veränderten Bedarf durch beispielsweise flexible Zimmergrößen anpassen lassen.

Instandhaltung

Idealerweise trägt der Betreiber alle anfallenden Nebenkosten, inklusive Reparatur- und Instandhaltungsaufwand. Seltener ist im Vertrag geregelt, dass der Eigentümer die Kosten für Reparaturen an Dach und Fach übernehmen muss. In diesem Fall lohnt es sich, die Kosten frühzeitig zu berücksichtigen, um unschöne Überraschungen verhindern zu können.

Absicherung

Der Betreiber eines Pflegeheims ist in einem guten Vertragsverhältnis dazu verpflichtet, den Eigentümer regelmäßig über seine wirtschaftliche Lage und die Auslastung des Heims zu informieren. So ist der Eigentümer vor einer möglichen Zahlungsunfähigkeit des Betreibers geschützt. Kommt es dennoch zur Insolvenz des Pächters, wird dieser in der Regel schnell durch einen neuen Betreiber ersetzt.

Belegung

Eine üppige Auslastung wird meist vom Standort bestimmt. Befindet sich dieser in einer Region mit vielen Senioren, ist auch die Belegung sicher. Wirtschaftlich erfolgreich ist ein Pflegeheim ab einer Auslastung von circa 85%.

Fazit: Sind alle Risiken abgesichert, erwartet Sie eine profitable, sichere und renditestarke Kapitalanlage!

MUSTERINVESTITION

Objektdaten

Kaufpreis:	130.000 €	Ort:	Musterstadt
Pflegeappartements	80	Rendite	5 %
Anzahl Einzelzimmer:	80	Indexierung:	60 %
Anzahl Doppelzimmer:	0	Grundstücksanteil:	5,17 %
Anzahl Betten:	80	Verwaltungskosten/Jahr:	214,00 €
Instandhaltung m ² /Jahr:	3,00€	Grunderwerbssteuer:	3,50 %
Wohnflächen:	50 – 70m ²	Betreiber:	Mustermann
Miete/m ² pro Monat:	10,15€	Baujahr:	2018

Ihre persönlichen Daten

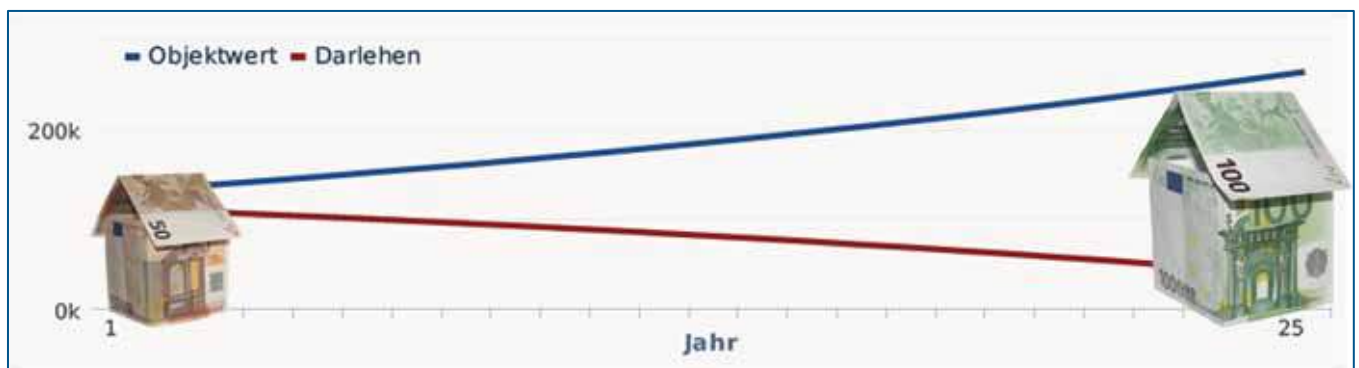
Eigenkapital:	35.000€	Familienstand:	ledig
Einkommen monatlich:	3.000€	Tilgungsart:	Annuitätendarlehen
Zu versteuerndes Einkommen:	50.000€	Sollzins:	3,00%
Kirchensteuer:	8%	Tilgung:	2,00%

Einnahmen und Ausgaben monatlich

Miete:	+540€
Zinsen:	-273€
Tilgung:	-186€
Rücklagen:	-14€
Verwaltung:	-18€
Steuern:	+13€
monatlich 1. volles Jahr	+62€

Einnahmen und Ausgaben über 25 Jahre

Mieten:	+185.749€
Zinsen:	-57.109€
Tilgung:	-73.409€
Rücklagen:	-5.403€
Verwaltung:	-7.242€
Steuern:	-27.768€
Eigenkapital:	-35.000€
Gesamt:	-20.183€



Fordern Sie gleich eine Musterberechnung an!

OFT GESTELLTE FRAGEN

Wie finanziert sich die Pflege?

In der Summe werden die Pflegekosten von 3 unterschiedlichen Kostenträgern geleistet: der gesetzlichen *Pflegeversicherung*, dem *Bewohner* selbst und dem *Sozialamt*, falls der Bewohner teilweise oder vollständig finanzielle Unterstützung benötigt.

Pflegeleistungen	Gesetzliche Pflegeversicherung
Unterkunft und Verpflegung	Bewohner oder Sozialamt
Investitionskosten (Miete)	Bewohner oder Sozialamt

Was passiert, wenn der Mieter nicht zahlt?

Auch bei Leerstand fließt die Miete! Das ist einer der besonderen Vorteile der Pflegeimmobilie gegenüber anderen Wohnimmobilien. Da die Pflegeversicherung im Sozialgesetzbuch verankert ist, wird die Miete durch den Staat refinanziert, falls der Bewohner seinen Pflegeplatz nicht aus eigenen Mitteln der Pflegeversicherung zuzüglich Rente und ggf. Eigenleistung bezahlen kann.

Welche Arten von Pflegeeinrichtungen gibt es und welche Art ist am lukrativsten?

Grundsätzlich unterscheidet man zwischen förderungswürdigen und nicht-förderungswürdigen Sozialimmobilien. Die Art der Einrichtung ist dabei entscheidend: *Psychiatrische Einrichtungen*, *Behindertheime*, *Hospize* und *Stationäre Pflegeheime* gelten als förderungswürdig im Rahmen des Sozialgesetzbuches und werden daher vom Staat finanziell unterstützt. Anders ist es bei den Wohnformen *Betreutes Wohnen*, *Seniorenresidenzen*, *Altersgerechtes Wohnen* oder *Service-Wohnen*, denn diese zählen zu den nicht-förderungswürdigen Sozialimmobilien. Der große Unterschied für Ihre Investition ist die Mietsicherheit, denn die ist nur bei förderungswürdigen Sozialimmobilien gewährleistet – die Mieten in nicht-förderungswürdigen Wohnformen werden zu 100% vom Bewohner getragen und unterliegen daher einem größeren Ausfallrisiko.

Gibt es Nachteile am Pflegeheim-Investment?

Die Pflegeimmobilie stellt in ihrer Gesamtheit eine einzigartige Kapitalanlage dar, die facettenreiche Vorteile und Erfolgchancen bietet. Mögliche Nachteile können daher nur entstehen, wenn man das einzelne Pflegeheim vorher nicht gründlich in Augenschein nimmt. Besonders achten sollte man beispielsweise auf die Lage, den Betreiber oder die Ausstattung, da diese Kriterien maßgeblich über Erfolg und Misserfolg entscheiden. Im Abschnitt „Prüfkriterien“ sind ohne Anspruch auf Vollständigkeit alle wichtigen Analysepunkte für Sie zusammengefasst.

Ich bin Gutverdiener – Wird das für meine Rente reichen?

Leider ist auch Gutverdienern kein finanziell sorgenfreier Ruhestand garantiert, denn wer monatlich weniger als 2050 € verdient, ist nach Angaben des Bundesarbeitsministeriums ebenfalls von Altersarmut bedroht. Der Gang zum Sozialamt bleibt dann den Wenigsten bei Rentenantritt erspart, wenn sie mehr als die Grundsicherung von 688 € monatlich erhalten möchten. Selbst höher Beschäftigte können trotz hohen Durchschnittsgehältern als Rente auf nur etwa 43 % ihres durchschnittlichen Einkommens hoffen. Die Bedeutung einer privaten Vorsorge wird in Zukunft also immer wichtiger. Erfahren Sie im Abschnitt „Sparpläne im Vergleich“ welche Anlageform Ihnen die meisten Vorteile bietet.

Was ist der sogenannte Pflege-TÜV und kann er mir bei meiner Auswahl helfen?

Seit 2010 werden jährlich die Leistungen und Qualitätsmerkmale von Pflegeeinrichtungen durch den Medizinischen Dienst der Krankenversicherung geprüft. Dieser ist dazu verpflichtet, die Ergebnisse anschließend zu veröffentlichen, was Versicherten als gegenwärtige Gesamtnote des Pflegeheims dient. Für einen Ersteindruck ist dies sicher hilfreich, es bleibt aber fraglich, ob man sich auf die Vollständigkeit der Angaben verlassen kann. Generell gilt: Verschaffen Sie sich Ihren eigenen Gesamteindruck – besuchen Sie das Heim und sprechen Sie mit Bewohnern und deren Angehörigen.

CVM GmbH Referenzen - Klassiker mit Rendite und Sicherheit



CVM GmbH Referenzen - Klassiker mit Rendite und Sicherheit





Die CVM GmbH / Chevalier Unternehmensgruppe ist ein seit 1982 familiengeführtes Unternehmen mit Sitz in Aschaffenburg und einer Niederlassung in Schleswig-Holstein.

Die Arbeit mit der Familie ist eine der besten Investitionen in den Erfolg des Unternehmens, denn die Identifikation mit dem Unternehmen schafft Verantwortungsbewusstsein, von dem Sie als Kunde profitieren.

Wer sein Vermögen einem anderen anvertraut, braucht Vertrauen und einen verlässlichen Partner, der Wert zu schätzen weiß. Für Ihren nachhaltigen Erfolg bündeln wir unsere Kompetenz mit innovativen Ideen und persönlicher Betreuung. So schaffen wir Wert - Wert für Sie.

Als alteingesessenes Familienunternehmen, stehen wir für die Belange unserer Kunden und Partner stets zur Verfügung. "Klasse statt Masse!"

Durch Glaubwürdigkeit und Transparenz wollen wir für Sie ein verlässlicher Begleiter für die Zukunft sein. Nutzen Sie unsere langjährige Erfahrung und unser Know-How.

Wir stehen Ihnen für Fragen und eine ausführliche Beratung unter der Tel.-Nr. 06021 22600 gerne zur Verfügung.



Mitglied im Bundesverband Deutscher Sachverständiger und Fachgutachter e.V.



PFLEGEIMMOBILIEN – ALLE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- ✓ Begehrte Lage in Bayern und Baden-Württemberg
- ✓ Indexierte Mietverträge (bei Inflation automatische Erhöhung der Miete)
- ✓ Grundbuchgesichert
- ✓ Konjunkturunabhängiger Wachstumsmarkt der Zukunft
- ✓ Langfristige Pachtverträge mit renommierten Betreibern
- ✓ Attraktive Renditen als Summe vieler Vorteile
- ✓ Keine Bau- und Fertigstellungsrisiken
- ✓ Kaufpreiszahlung erst bei Fertigstellung und Übergabe
- ✓ Beste Bauqualität bis ins Detail
- ✓ Vorbelegungsrecht im Fall der eigenen Pflegebedürftigkeit oder für Angehörige
- ✓ Kein Mieterkontakt
- ✓ Attraktive Steuervorteile durch Abschreibung
- ✓ Sorglos-Charakter durch Abgabe aller Eigentümeraufgaben an den Betreiber
- ✓ Günstige Finanzierungsmöglichkeiten auch mit KfW-Mitteln
- ✓ Bis zu 100% Fremdfinanzierung möglich
- ✓ Maximale Mietsicherheit
- ✓ Gemeinnützig: Von Bürgern für Bürger
- ✓ Mietzahlung auch bei Leerstand

Für Fragen stehen wir gerne zur Verfügung!

Tel.: 06021 22600

www.Pflegeimmobilien.de

Wichtiger Hinweis

Die vorliegende Broschüre ist eine unvollständige, unverbindliche Kurzinformation und dient ausschließlich zu Werbe- und Informationszwecken. Die Unterlagen stellen keine Anlageberatung dar. Sie sollen lediglich einen ersten Überblick über das Investitionsangebot Pflegeimmobilien geben. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Pflegeimmobilien.

Wertentwicklungen der Vergangenheit und Prognosen über die zukünftige Entwicklung sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verkürzt dargestellten Angaben zu diesem Anlageprodukt wird keine Gewähr übernommen. Die Angaben sind auf Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse nicht angepasst und können eine individuelle Anlageberatung in keinem Fall ersetzen.

Maßgeblich für eine Investition ist ausschließlich der jeweilige Verkaufsprospekt. Der Verkaufsprospekt enthält detaillierte Informationen zu den rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Einzelheiten sowie insbesondere auch zu den Risiken einer Investition.