



# Pflegeimmobilie „Barbarapark“ Beeskow

Neubau zwischen Berlin und Frankfurt / Oder  
mit insgesamt 80 Einzelzimmern

# GARANT

IMMOBILIEN



PFLEGEIMMOBILIE  
INVEST

Ein Angebot der Garant Immobilien AG /  
Pflegeimmobilie Invest GmbH  
Wilhelmstraße 5  
70182 Stuttgart





Ein Angebot der Garant Immobilien AG und  
der Garant Invest GmbH

**GARANT**  
IMMOBILIEN

**PFLEGEIMMOBILIE**  
INVEST

# Inhaltsverzeichnis

Kapitalanlage Pflegeimmobilie .....	6
Der demografische Wandel und dessen Folgen .....	8
Vergleich Pflegeappartement vs. Eigentumswohnung .....	10
Der Weg zur 1. Miete .....	11
Fazit: Zehn Gründe in eine Pflegeimmobilie zu investieren .....	12
Pflegeimmobilie „Barbarapark“ Beeskow - Allgemeine Informationen .....	14
Fakten zum Objekt im Überblick .....	16
Berechnungsbeispiele .....	18
Grußwort des Bürgermeisters .....	20
Energieeffizienz KfW 40 .....	21
Belohnung durch den Staat .....	21
Der Standort Beeskow .....	22
Makrolage .....	24
Mikrolage .....	25
Bedarfsbeurteilung .....	26
Bevorzugtes Belegungsrecht .....	28
Objektansichten .....	29
Stockwerksgrundriss UG .....	30
Stockwerksgrundriss EG .....	32
Stockwerksgrundriss 1. OG .....	34
Stockwerksgrundriss 2. OG .....	36
Stockwerksgrundriss 3. OG .....	38
Eckdaten aus dem Mietvertrag mit dem Betreiber .....	40
Vertriebskoordinator und Ansprechpartner in allen Belangen .....	41
Risikohinweise - Allgemeine Risiken einer Immobilie bzw. Pflegeimmobilie zu Anlagezwecken .....	42
Zusammenfassung Chancen und Risiken von Pflegeimmobilien .....	48
Wichtige Hinweise zur praktischen Abwicklung .....	50
Vorbehaltssklausel .....	51
Notizen .....	52
Reservierungsformular .....	53
So erreichen Sie uns .....	54



## Hans Moser

Vorstand der Garant Immobilien AG

In Zeiten allgemein anhaltend niedriger Zinsen sowie folglich auch den sinkenden Renditen bei fast allen Finanzmarkt- und Altersvorsorgeprodukten, ist es für Anleger äußerst schwierig geworden Kapital gewinnbringend anzulegen. Bedingt durch die Finanzkrise der vergangenen Jahre werfen klassische Produkte nur noch minimale Erträge ab. Auch der Großteil der Fonds hat für viele Sparer und Anleger zwischenzeitlich seinen Reiz verloren. Kapital, welches bis dahin lange Zeit in gewinnbringenden Anlageformen gut aufgehoben war, unterliegt heute einer schleichenden Entwertung und sorgt bei vielen Menschen für zunehmende Unsicherheit und Unzufriedenheit.

In diesen Zeiten bieten Sachwerte, die nicht beliebig reproduzierbar sind, eine sichere und gewinnbringende Alternative. Hierbei zählen insbesondere Immobilien unverändert als äußerst attraktive, wertstabile Kapitalanlage. Immobilien bieten Sicherheit, Inflationsschutz und Steuervorteile. Besonders vermietete Immobilien und die daraus resultierenden Mieteinnahmen stellen eine hervorragende Einnahmequelle dar.

Weite Kreise der Bevölkerung haben mittlerweile eine hohe Sensibilität für die gesellschaftspolitischen Themenbereiche demografischer Wandel und dem hieraus resultierenden der stark wachsenden Pflegebedarf entwickelt. Der gesamte Bereich Senioren- und Pflegeimmobilien wird von allen Marktteilnehmern als zukunftssträchtiger Wachstumsmarkt bezeichnet und erfreut sich hoher Nachfrage.

Nach wie vor wird dieser Markt von institutionellen Großanlegern beherrscht. Jedoch üben zunehmend Privatanleger eine verstärkte Nachfrage nach Einzelinvestments aus, um als Käufer der im Grundbuch abgesicherten Senioren- und Pflegeimmobilieneinheiten, die lukrativen Vorteile dieser Anlageklasse ebenfalls nutzen zu können. Darüber hinaus ist diesen Anlegern in vielen Fällen der positive Aspekt eines sozialen Engagements ein großes Anliegen.



# Kapitalanlage Pflegeimmobilie

## Der Markt der Pflegeimmobilie

Die größten und zahlreichsten Investitionen in Pflegeimmobilien und Pflegebetriebe in Europa werden nach wie vor von großen Fondsgesellschaften und Pensionskassen getätigt. Jedes Jahr werden dreistellige Millionenbeträge, sowohl in Bestands- als auch in Neubauobjekte derartiger Sozialimmobilien, investiert. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels ist bei diesen Anlegern auch weiterhin von einem großen Interesse an diesem Immobiliensegment und folglich auch von nachhaltigem Wachstum der Investitionen auszugehen. Die hohe Sicherheit der Einkünfte und die langjährigen Pachtverträge sind nur ein Grund für die hohe Attraktivität eines solchen Investments. Der zusätzliche Wegfall einiger üblicher kosten-

trächtiger Risiken wie Leerstand, Renovierungen, Instandsetzung und Weitervermarktung sind gegenüber anderen Immobiliensegmenten weitestgehend nicht existent.

Bis vor einigen Jahren war diese Investitionsmöglichkeit lediglich den bereits oben genannten Großanlegern vorbehalten. Zwischenzeitlich agieren in diesem Markt jedoch auch Investoren bzw. Initiatoren, welche diese lukrative Kapitalanlage mit „Sorgloscharakter“ ebenso Privatanlegern zugänglich machen können.



## Wissenswertes!

Die Pflegeimmobilie ist auch in Großinvestorenkreisen die Königsklasse der Immobilieninvestition und damit lange schon an erster Stelle vor Hotels oder Gewerbe, da die Konditionen sicherer und die Risiken von Konjunktur und Lage nahezu unabhängig sind.

### Wie funktioniert die Kapitalanlage in eine Pflegeimmobilie für Privatanleger?

Eine Pflegeimmobilie, in der Regel ein stationäres Pflegeheim, wird genauso wie ein Mehrfamilienhaus nach dem WEG (Wohnungseigentumsgesetz) real aufgeteilt. Anschließend können die sogenannten Pflegeapartements als Sondereigentum inklusive einem Anteil an den Gemeinschaftsflächen an Einzelinvestoren verkauft werden. Selbstverständlich ist der Investor für seine erworbene Einheit, inkl. der dieser Einheit zugewiesenen Gemeinschaftsfläche, im Grundbuch eingetragen. Das Gesamtobjekt ist über einen langjährigen Pachtvertrag (in der Regel 20-25 Jahre) an einen Pächter (den sogenannten Betreiber) verpachtet. Im Gegensatz zur normalen Eigentumswohnung erhält der Investor allerdings, neben der Pacht für das Pflegeapartment selbst, auch einen Pachtanteil an der anteilmäßig zugewiesenen Gemeinschaftsfläche. Die monatliche Pacht wird unabhängig von einer Belegung eines Apartments vom Pächter bezahlt. Die Instandhaltungskosten für ein solches Objekt sind verhältnismäßig gering, da der Pächter der Immobilie für den Großteil der Reno-

vierungen, Reparaturen und die Instandhaltung aufkommt. Lediglich die Instandhaltung für das sogenannte „Dach und Fach“ (grob: die Gebäudehülle) obliegt dem Anleger.

Durch die Regelungen nach dem SGB XI ( Sozialgesetzbuch) und die strengen behördlichen Auflagen und Kontrollen, ist größtmögliche Sicherheit und Qualität sowohl bei der Immobilie selbst als auch in Bezug auf den Pächter gegeben. In diesem Zusammenhang sind insbesondere die Pflegekasse, die Heimaufsicht und der MDK (medizinischer Dienst der Krankenkassen) zu nennen, die diesen Kontroll- und Überwachungsaufgaben nachgehen. Letztlich bündelt und vertritt eine professionelle Immobilienverwaltung die Interessen der Eigentümergemeinschaft der Pflegeimmobilie und sorgt dafür, dass Verträge überwacht und eingehalten werden sowie dem einzelnen Investor die aufwendige eigenständige Betreuung des Objekts abgenommen wird.

# Der demografische Wandel und dessen Folgen

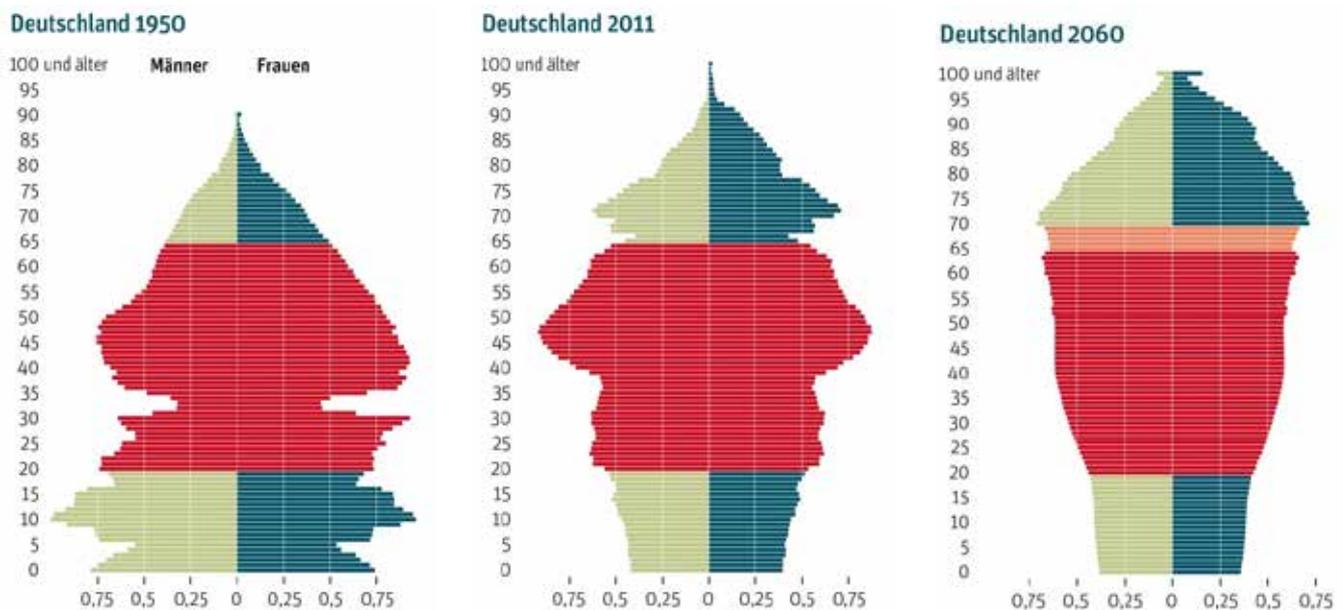
Immer mehr alte Menschen stehen einer Gruppe junger Menschen gegenüber.

Die deutsche Bevölkerung ist die Älteste in Europa. Zusätzlich erhöht sich die prognostizierte Lebenserwartung von Neugeborenen jedes Jahr um weitere drei Monate. All dies sind Faktoren, die in den nächsten Jahren zu einem stark wachsenden Pflegemarkt führen.

Bereits im Jahr 2060 wird jeder Dritte in Deutschland über 65 Jahre und jeder Siebte über 80 Jahre alt sein. Die Zahl der Pflegebedürftigen steigt von heute 2,7 Millionen bis ins Jahr 2060 auf 4,8 Millionen. Nahezu die Hälfte benötigt stationäre Pflege, ein Viertel wird noch zu Hause gepflegt,

braucht jedoch irgendwann zukünftig einen Platz in einer stationären Einrichtung. Dieser Wandel hat zur Folge, dass immer mehr Pflegebedürftige auf Wartelisten für einen Pflegeplatz in Senioren- und Pflegeeinrichtungen stehen. Oftmals ist eine häusliche Pflege der Angehörigen neben Beruf und Familie nicht (oder nicht mehr) möglich.

Die Versorgung und Pflege der heutigen und zukünftigen Senioren ist eine der vordringlichsten Aufgaben für Kommunen und Länder und somit hat dieses Thema auch politisch einen äußerst hohen Stellenwert.



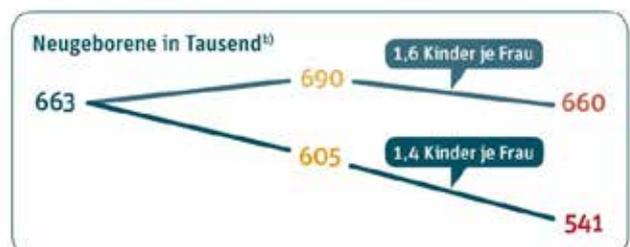
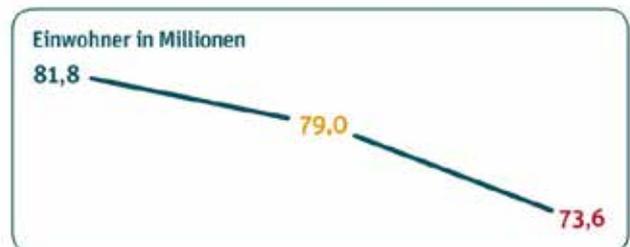
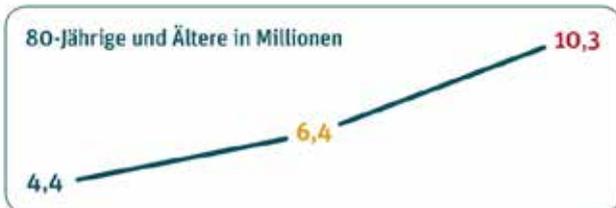
Prozentualer Anteil der jeweiligen Altersjahre an der Gesamtbevölkerung in Deutschland, 1950, 2011, 2060  
(Datengrundlage: Statistisches Bundesamt)

Der Wandel der Bevölkerung drückt sich in diesen Zahlen des Berlin-Institutes für Bevölkerung und Entwicklung aus. Immer weniger Nachwuchs ergibt eine schrumpfende Bevölkerungszahl. Dagegen steigt der Anteil der Alten und hochbetagten Bevölkerung immens. Dies hängt auch mit einer höheren Lebenserwartung zusammen.

Die allgemeine Bevölkerungsgrafik seit 1950 zeigt diesen Wandel ganz deutlich. Die „Tannenbaumstruktur“ der vergangenen Gesellschaft vor dem 1. und 2. Weltkrieg, bei der viel Nachwuchs sehr wenig Senioren gegenüberstand, ist endgültig passé. Eine sich wandelnde Familienstruktur hat außerdem dazu geführt, dass Familien sehr dezentral leben und der alte Familienverbund mit drei Generationen in einem Haus eher selten vorkommt. Wenn Senioren alleine leben bringt dies automatisch ein größeres Hilfsbedürfnis bei Krankheit, Gebrechlichkeit und Alter mit sich. So wird sich in den nächsten 40 Jahren eine alarmierend ver-

änderte Bevölkerungsstruktur ausprägen. Dieser Wandel wird auf lange Sicht nicht nur mehr Angebote für Senioren fordern sondern auch die Vielfalt dieser Angebote! In den letzten Jahren demenziell erkrankte Menschen geben nur ein Beispiel für die veränderte Pflegelandschaft. Überproportional zunehmen werden weitere Betreuungsangebote in intensiv betreutem Wohnen und in Pflegewohngruppen. Die gute alte deutsche Familie wird durch vernünftige Konzepte, die effektiv helfen, ersetzt. Schlussendlich bleibt es die Aufgabe einer sozial engagierten Gesellschaft, eines der drängendsten Probleme unserer Zeit zu lösen und dementsprechend zu investieren. Dabei werden auch in den eher schwächeren Regionen Deutschlands Arbeitsplätze und damit zusammenhängende Infrastrukturen geschaffen.

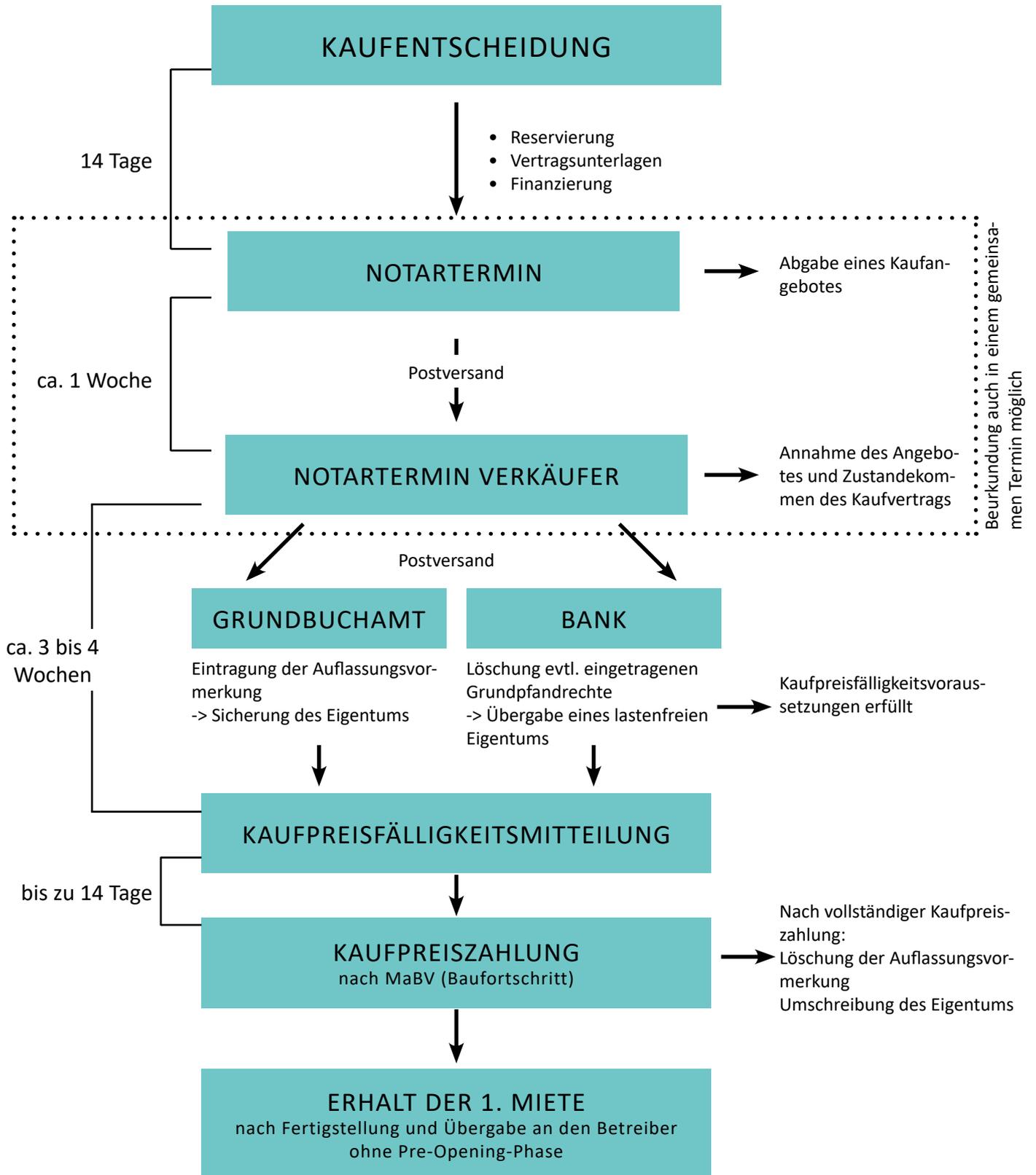
Wie sich Deutschlands Bevölkerung von heute bis 2030 beziehungsweise bis 2050 vermutlich ändern wird.



# Vergleich Pflegeappartement vs. Eigentumswohnung

	Pflegeappartement	Eigentumswohnung
Standortentscheidung	Professionell per Standortanalyse inkl. Bedarfsprüfung	Für Kapitalanleger schwierig zu treffen, oftmals nur auf Grund von subjektiver Einschätzung und „Hörensagen“
Auswahl der Wohneinheit	Einfache Entscheidung, da jedes Appartement dieselben Eigenschaften besitzt	Oft aufwendige Entscheidung (welcher Grundriss, welche Ausrichtung usw.)
Mietersuche	Der Käufer tritt mit dem Erwerb in einen meist 20-30 Jährigen Mietvertrag ein, somit keine Mietersuche nötig	Großer Such- und Abstimmungs-aufwand bei jedem Mieterwechsel, Einfordern von Selbstauskünften und Gehaltsabrechnungen etc. oft schwierig und aufwändig
Mietvertrag	Professionelle, individuelle und langfristig angelegte Vertragsgestaltung basierend auf gewerblichem Mietrecht, geprüfte Regelungen etwa zur Instandhaltung des Objektes und zur Mietindexierung zwecks Inflationsausgleich	Meist Musterverträge, keine Prüfung durch einen Fachanwalt, grundsätzlich eher vermietun-freundliches privates Mietrecht, Mieterhöhungen schwer durchsetzbar, kurzfristige Kündigungsmöglichkeiten
Mietrendite	Bei Pflegeappartements sind in der Regel Mietrenditen zwischen 4,0 % und 5,0% zu erzielen	Bei Eigentumswohnungen ist heute eine durchschnittliche Mietrendite zwischen 2,0 % und 4,0 % realistisch
Ertragsstabilität	Hohe und stabile Nettomiete durch geringe Nebenkosten, Mietzahlung grundsätzlich belegungsunabhängig, Großteil der Instandhaltung sowie sonstiger Kosten trägt der Betreiber, Inflationsausgleich durch Indexierung oder Staffelmiete	In der Regel niedrigere und weiter sinkende Realmieten durch steigende Nebenkosten und eingeschränkte Mieterhöhungsmöglichkeiten, kein fest vereinbarter Inflationsausgleich, Mietausfälle durch Mieterwechsel und damit verbundenem Leerstand
Arbeitsaufwand	Kein Arbeitsaufwand durch Abgabe aller Aufgaben an den Betreiber bzw. den Verwalter	Hoher Aufwand für Mietersuche, Mieterbetreuung, Instandhaltung, Reparaturen, Nebenkosten-abrechnungen, usw.
Vermietungsrisiken	Sofortiger Austausch des Betreibers durch den Verwalter und die Heimaufsicht bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten oder sonstiger erheblicher Unregelmäßigkeiten, bei kurzfristigem Mietausfall in der Übergangsphase Eintreten der Mietausfallversicherung	Mietausfall durch säumige Mieter, Rechtsreit mit dem Mieter/ Mietnomaden können teure Zwangsräumungen o.ä. notwendig machen, oft unkalkulierbares Instandhaltungsrisiko
Steuerliche Vorteile	Abschreibung des Gebäudes mit 2% p.a. über 50 Jahre, sehr geringer (nicht abschreibungsfähiger) Grundstücksanteil von ca. 5%	Abschreibung des Gebäudes mit 2% p.a. über 50 Jahre, hoher (nicht abschreibungsfähiger) Grundstücksanteil zwischen 20% und 25%
Wiederverkauf	Wiederverkauf jederzeit möglich per Inserat in Zeitung/Internet, Hilfe eines spezialisierten Vermittlers sinnvoll	Wiederverkauf per Inserat in Zeitung / Internet, ggf. auch ohne externe Hilfe möglich
Wertsteigerung	Verhandlungsspielraum aufgrund automatischer Mietsteigerungen, abhängig von der Inflationsrate	Abhängig von der Nachfrageentwicklung in der Region und am Standort

# Der Weg zur 1. Miete



# Fazit: Zehn Gründe in eine Pflegeimmobilie zu investieren

Pflegeappartements bieten für die meisten Käufer die Möglichkeit, mit geringen Aufwand sorgenfrei eine Immobilie zu besitzen. Es gibt aber auch noch viele weitere gute Gründe, warum man in den Pflegemarkt investieren sollte.

Was die Käufer einer Pflegeimmobilie insbesondere schätzen, sind die hohen Renditen, die hohe Mietsicherheit durch staatliche Garantien und den Sorglos-Charakter durch Abgabe der Eigentümeraufgabe an den Betreiber.



## **Attraktive Rendite**

Beständige und von der Konjunktur unabhängige Rendite von 4,0 bis 5,0 %, je nach Objekt



## **Langfristiger Mietvertrag**

Laufzeit von mindestens 20 Jahren mit einem bonitätsstarken und erfahrenen Betreiber



## **Zahlung auch bei Leerstand**

Sie bekommen die Miete direkt vom Betreiber - auch bei Leerstand



## **Minimaler Aufwand**

Die Verwaltung und der Instandhaltungsaufwand liegen größtenteils beim Betreiber (keine Mietersuche, keine Nebenkostenabrechnung)



### **Staatliche Refinanzierung der Erträge**

Durch Zahlung der Pflegekasse und des Staates an den Betreiber



### **Grundbucheintragung (keine Fonds)**

Als alleiniger Eigentümer können Sie das Appartement jederzeit wieder verkaufen, vererben oder beleihen



### **Bevorzugtes Belegungsrecht bei Eigenbedarf**

Für Sie und Ihre nahen Angehörigen in der Einrichtung des Betreibers möglich



### **Inflationssicherheit**

Inflationsausgleich durch automatische Anpassung der Mieteinnahmen



### **Hohe Bauqualität**

Bauliche Umsetzung neuester Pflegestandards sowie energetischer Effizienz des Gebäudes



### **Ständige Qualitätskontrolle**

Ständige Kontrolle des Betriebs durch Behörden (Heimaufsicht) und den medizinischen Dienst der Krankenversicherungen (MDK)

# PFLEGEIMMOBILIE „BARBARAPARK“ BEESKOW - Allgemeine Informationen

## Investitionsobjekt

In der Kreisstadt Beeskow in Brandenburg errichtet die lokal ansässige Scheibler GmbH ein Pflegeheim mit 80 Einzelzimmern und drei weitere Gebäude mit insgesamt 59 barrierefreien Servicewohnungen. Die vier neu zu errichtenden Gebäude entstehen inmitten einem im Eigenbesitz der Scheibler GmbH befindlichen 1,7 ha großen parkähnliche Areal an der Frankfurter Chaussee, rund um das bestehende idyllische „Märkische Gutshaus“. In den insgesamt 139 Appartements und Wohnungen können nach Fertigstellung bis zu 200 ältere Menschen leben und vollumfänglich, den individuellen Bedürfnissen entsprechend, qualitativ hochwertig betreut und gepflegt werden. Das „Märkischen Gutshaus“ soll einen ambulanten Pflegedienst beherbergen und als zentrales Begegnungs- und Veranstaltungszentrum dienen. Bei den Pflegeappartements handelt es sich ausschließlich um Einzelzimmer. Alle Pflegeappartements sind hell und freundlich gestaltet und verfügen über ein eigenes Duschbad.

## Projektinitiator

Die Scheibler GmbH wurde im Jahr 2000 als eine Tochter der seit 1992 bestehenden Scheibler AG gegründet. Ursprünglich befasste sie sich mit der Entwicklung und der Vermarktung von technischen Messgeräten. Neben dem eigentlichen Kerngeschäft wurde schon früh in eigene Immobilien investiert, später dann auch als reine Immobilien-Kapitalanlagen. Geschäftsführer und Gesellschafter des Unternehmens sind die jeweils alleinvertretungsberechtigten Gerhard Thien und sein Sohn Gerd Alexander Thien. Angetrieben durch die Kenntnis des demografischen Wandels und eines hiermit verbundenen stetig steigenden Pflegeplatzmangels sowie dem äußerst hohen Bedarf an Pflege- und Betreuungsplätzen speziell in der Region, entstand bereits 2015 die Idee des Baus eines Pflegeheimkomplexes mit angeschlossenen Servicewohnungen auf dem eigenen Grundstück an der Frankfurter Chaussee in Beeskow.



Sie möchten einen kurzen Einblick in das Objekt bekommen?  
Hier kommen Sie direkt zum Video

## Betreiber / Pächter

Als Betreiber für das Objekt in Beeskow konnte mit der Michael Bethke Seniorenresidenzen GmbH ein hervorragender Partner mit langjähriger Erfahrung und starker lokaler Präsenz gewonnen werden. Das Unternehmen betreibt bis heute 9 Einrichtungen für vollstationäre Pflege, Kurzzeitpflege und altersgerechte Wohnformen wie etwa betreutes Wohnen in der Region Berlin, Brandenburg und Sachsen und soll in den nächsten Jahren weiter organisch wachsen. Bis heute pflegt und betreut die Unternehmensgruppe seit ihrer Gründung 1993 ambulant sowie stationär mit über 850 Mitarbeitern rund 2.000 Senioren in Berlin, Brandenburg, Sachsen und Schleswig- Holstein.

Das Unternehmen genießt sowohl bei Kunden und Personal als auch bei sonstigen Branchenkennern einen ausgezeichneten Ruf. Im Hinblick auf Erfahrung, Know-How und Pflegekonzept, Personalführung- und Management ist die Unternehmensgruppe Michael Bethke als sehr gut aufgestellter Betreiber einzustufen. Die Auslastungszahlen der durch das Unternehmen geführten Einrichtungen sind stets überdurchschnittlich, was auch durch die stets vorzüglichen Bewertungen durch den MDK zurückzuführen ist.

Bereits während der ersten Planungen zum Objekt wurden die verantwortlichen Mitarbeiter des künftigen Betreibers mit in die Gespräche und Abstimmungsprozesse einbezogen.

Die Michael Bethke Gruppe lebt heute ein Unternehmensleitbild, welches sich wie folgt zusammenfassen lässt:

- Sozial handeln – wirtschaftlich denken
- Wir pflegen Menschlichkeit
- Gut ist nicht gut genug
- Unsere Mitarbeiter sind unser stärkster Erfolgsfaktor
- Wir leben Menschlichkeit
- Zusammen geht's besser



# Fakten zum Objekt im Überblick

## Fakten zum Objekt Teil 1

Objekt	Pflegeimmobilie „Barbarapark“ Beeskow
Standort	Frankfurter Chaussee 48, 15848 Beeskow
Objektart	Pflegeheim / Pflegeappartements
Einheiten	80 Einzelzimmer-Pflegeappartements
Grundstücksgröße	1.994 m <sup>2</sup>
Appartementgröße	24,06 m <sup>2</sup>
Gemeinschaftsfläche	22,37 m <sup>2</sup>
Gesamtfläche / Mietrelevante Fläche	46,43 m <sup>2</sup>
Kaufpreis	164.106,25 €
Mietrendite*	<ul style="list-style-type: none"> <li>• anfängliche Mietrendite 4,8% für Eigenkapital-Finanzierer</li> <li>• anfängliche Mietrendite ca. 5,1% für Fremdkapital-Finanzierer unter Berücksichtigung des Tilgungszuschusses von z. Zt. bis zu 10.000 € für das Effizienzhaus-Niveau „KfW-Effizienzhaus 40“ aus dem KfW-Programm 153 „Energieeffizient Bauen“</li> </ul>
Betreiber	Michael Bethke Seniorenresidenzen GmbH, Am Borsigturm 12, 13507 Berlin
Pachtvertrag	25 Jahre ab Übergabe an den Betreiber (geplant 1. Quartal 2021) & Verlängerungsoption um weitere 1 x 5 Jahre
1. Mietzahlung	sofort nach Übergabe an den Betreiber ohne Pre-Opening-Phase (geplant 1. Quartal 2021)

## Fakten zum Objekt Teil 2

Erwerbsnebenkosten	6,5 % Grunderwerbssteuer, ca. 2,00 % Notar- und Grundbuchkosten, provisionsfrei
Abschreibung	i.H.v. 2,0 % p.a. auf den Gebäudewert (exkl. Grundstückswert)
Verwaltung**	monatlich 25,00 € per Einheit inkl. MwSt.
Instandhaltungsrücklage**	monatlich 0,25 € per qm mietrelevanter Gesamtfläche für Dach und Fach
Bausicherheit	TÜV-Baubegleitung, Bauschadensversicherung
Mietanpassung / Indexierung	85% Mietanpassung bei kumulierter Erhöhung des Verbraucherpreisindex von 5 %, erstmalig nach 36 Monaten nach Übergabe an den Betreiber
Mietsicherheit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patronatserklärung seitens der Muttergesellschaft des Betreibers</li> <li>• zur Sicherstellung der Ansprüche des Vermieters, Abtretung jeglicher Ansprüche des Betreibers gegen Bewohner der Einrichtung, gegen das Sozialamt, gegen andere Kostenträger auf Zahlung von Investitionskostenanteilen im Pflegesatz in voller Höhe an den Vermieter</li> <li>• Verpflichtung des Betreibers zum Abschluss einer Betriebsunterbrechungsversicherung und einer Mietausfallversicherung</li> </ul>
Sonstige Nebenkosten	trägt außer der Instandhaltungsrücklage und den Verwaltungsgebühren der Betreiber
Energieeffizienz	Effizienzhaus-Nivea „KfW-Effizienzhaus 40“ mit der Möglichkeit eines KfW-Darlehens von bis zu 100.000 € bei einem effektiven Jahreszins von z. Zt. 0,75% und einem Tilgungszuschuss von z. Zt. bis zu 10.000 €.
Bevorzugtes Belegungsrecht	bevorzugtes Belegungsrecht für Eigentümer, eingetragene Lebenspartner und Angehörige in gerader Linie möglich
Projektinitiator und Verkäufer	Scheibler GmbH mit Sitz Frankfurter Chaussee 48, 15848 Beeskow
Exklusive Vertriebskoordination	Garant Immobilien AG / Garant Invest GmbH, Wilhelmstraße 5, 70182 Stuttgart

\* Die anfängliche Mietrendite bezieht sich auf das Verhältnis Bruttojahresmiete (vor Abzug der Instandhaltungsrücklage und der Verwaltergebühr) zum Kaufpreis ohne die Kaufnebenkosten (Grunderwerbssteuer und Notar- und Grundbuchkosten).

\*\* voraussichtliche Werte die letztlich der Zustimmung der Eigentümergemeinschaft unterliegen

# Berechnungsbeispiele

## Berechnungsbeispiel Eigenkapital - Finanzierer

Kaufpreis	164.106,25 €
Notar, Grundbuchamt (ca. 2%)	+ 3.282,13 €
Grunderwerbsteuer (6,5%)	+ 10.666,91 €
<b>Erwerbsaufwand</b>	<b>178.055,29 €</b>
Mieteinnahmen (jährlich)	+ 7.877,10 €
Verwaltungsgebühren (jährlich) **	- 300,00 €
Zuführung IH Zulage (jährlich) **	- 139,29 €
<b>Mietüberschuss (jährlich)</b>	<b>+ 7.437,81 €</b>
Mietüberschuss (monatlich)	+ 619,82 €

→ Rendite 4,8% \*

## Berechnungsbeispiel Finanzierer

### KfW-Darlehen mit 10.000 € Tilgungszuschuss

Kaufpreis	164.106,25 €
Notar, Grundbuchamt (ca. 2%)	+ 3.282,13 €
Grunderwerbsteuer (6,5%)	+ 10.666,91 €
<b>Erwerbsaufwand gesamt</b>	<b>178.055,29 €</b>
Mieteinnahmen (jährlich)	+ 7.877,10 €
Verwaltungsgebühren (jährlich) **	- 300,00 €
Zuführung IH Rücklage (jährlich) **	- 139,29 €
<b>Mietüberschuss (jährlich)</b>	<b>+ 7.437,81 €</b>
Mietüberschuss (monatlich)	+ 619,82 €
Erwerbsaufwand ohne Tilgungszuschuss	178.055,28 €
Tilgungszuschuss von z. Zt. bis ca.	10.000,00 €
<b>Erwerbsaufwand inkl. Tilgungszuschuss</b>	<b>168.055,28 €</b>

→ Rendite 5,1% \*

(unter Berücksichtigung der kaufpreisreduzierenden Wirkung des Tilgungszuschusses von 10.000 €)

\* Die anfängliche Mietrendite bezieht sich auf das Verhältnis Bruttojahresmiete (vor Abzug der Instandhaltungsrücklage und der Verwaltungsgebühr) zum Kaufpreis ohne die Kaufnebenkosten (Grunderwerbsteuer und Notar- und Grundbuchkosten)

\*\* voraussichtliche Werte die letztlich der Zustimmung der Eigentümergemeinschaft unterliegen



# Grußwort des Bürgermeisters



**Frank Steffen**

Bürgermeister der Stadt Beeskow

Liebe Bürgerinnen und Bürger,  
liebe Investoren und lieber Herr Thien,

die Verantwortlichen in Politik und Verwaltung sind sich ihrer besonderen Verpflichtung gegenüber unseren älteren Mitbürgerinnen und Mitbürgern bewusst. Diese haben mit ihrer Arbeit die Voraussetzungen für die guten Bedingungen geschaffen, von denen gerade die junge Generation profitiert. Deshalb können sie auch von uns eine besondere Unterstützung erwarten, wenn sie im Alter barrierefreien Wohnraum und ambulante oder stationäre Pflege benötigen. Der Bedarf übersteigt in Beeskow und Umgebung seit Jahren das Angebot. Deshalb freut es mich sehr, dass neben unseren kommunalen Bemühungen immer mehr private Initiativen ergriffen werden.

Das Projekt in der Frankfurter Chaussee mit 59 Service-Wohnungen und 80 Pflegeplätzen gehört dabei zu den herausragenden Vorhaben. Ich begrüße ausdrücklich das Engagement und den Bau des Pflegeheims und der Service-Wohnungen auf dem wunderschönen Areal rund um das Märkische Gutshaus und nur wenige Minuten von der historischen Altstadt entfernt.

Ich wünsche den Investoren und Betreibern eine problemlose Bauphase und stets zufriedene Bewohnerinnen und Bewohner.

Ihr

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Frank Steffen'.

Frank Steffen  
Bürgermeister

# Energieeffizienz KfW 40

## Belohnung durch den Staat

Das Pflegeheim „Barbarapark“ Beeskow wird in einer hochwertigen Bauqualität erstellt. Hierbei wird auch angestrebt, ein höchstmögliches KfW-Effizienzhaus-Niveau zu erreichen. Durch die Zusammenarbeit mit Energieberatern und anerkannten Spezialisten ist ein lückenloses Konzept zur Energieeinsparung gewährleistet. Wärmedämmende Rohbaumaterialien und eine konsequente Drei-Scheiben-Verglasung sind in diesem Zusammenhang eine Selbstverständlichkeit.

In Kombination mit einer höchsteffizienten Geothermie-Wärmepumpe zur Beheizung und Kühlung, welche großflächig über die Geschosdecken erfolgt, tragen alle Maßnahmen dazu bei, Energiekosten der Anlage gering zu halten und die Umwelt zu schonen. Mit dem beim Projekt in Beeskow angestrebten Effizienzhaus-Niveau „KfW-Effizienzhaus 40“ erfüllt das Objekt deutlich mehr als die staatliche Energieeinsparverordnung.

Beschreibung des KfW-Förderprogramms 153 „Energieeffizient Bauen“ mit dem angestrebten Effizienzhaus-Niveau „KfW-Effizienzhaus 40“

- Der Tilgungszuschuss beträgt 10 Prozent des Zusagebetrages, bis zu 10.000 Euro für jede Wohneinheit.
- Die Gutschrift erfolgt 3 Monate nach dem Termin der Zins- und/oder Tilgungszahlungen, welcher der Prüfung und Anerkennung der „Bestätigung nach Durchführung“ durch die KfW folgt.
- Der Tilgungszuschuss wird auf den zum Zeitpunkt der Anerkennung der „Bestätigung nach Durchführung“ gültigen Zusagebetrags berechnet und auf die nach dem Tilgungsplan zuletzt fälligen Raten angerechnet (Verkürzung der Kreditlaufzeit bei gleich bleibenden Annuitäten).

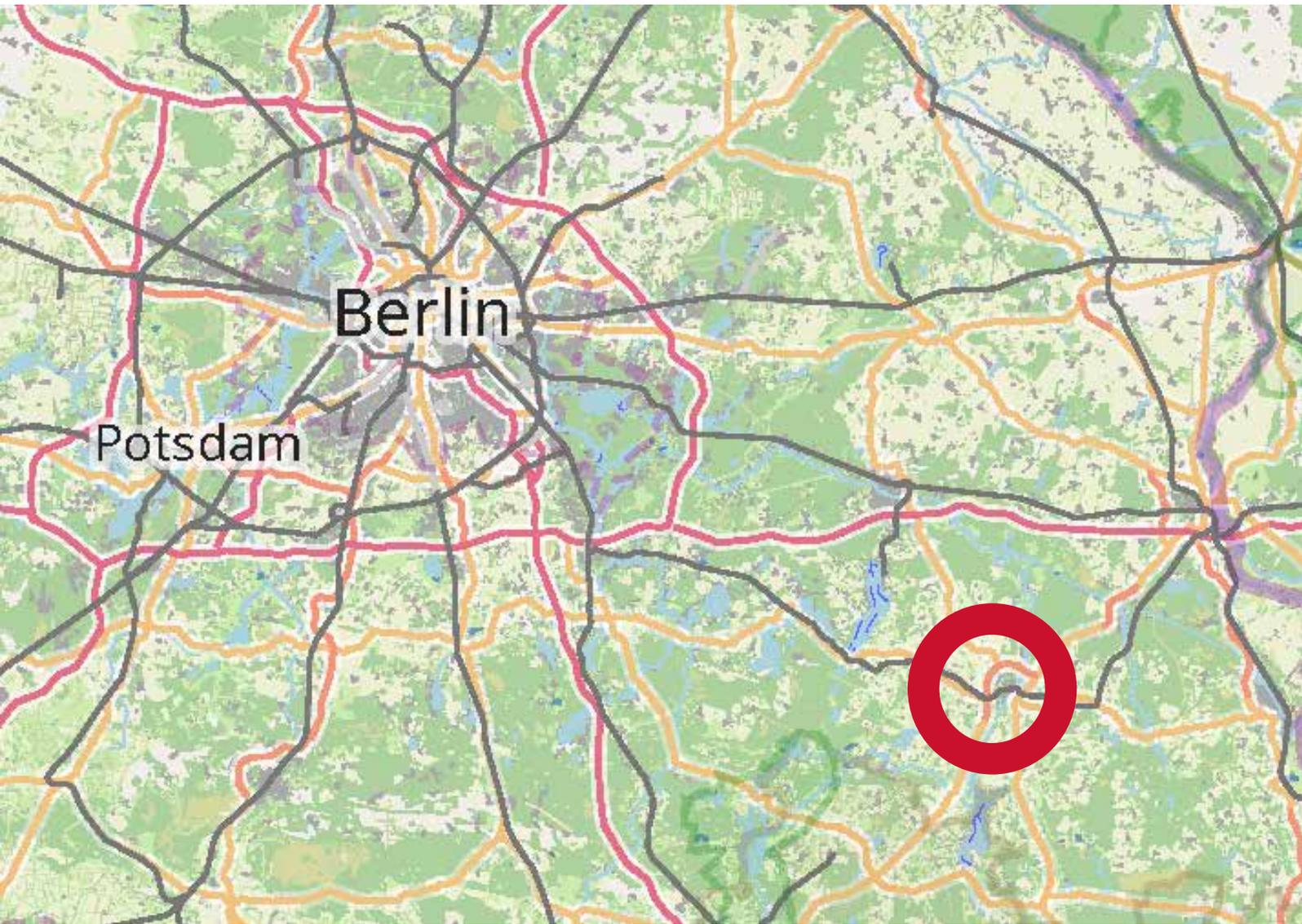


# Der Standort Beeskow

Die Stadt Beeskow mit seinen ca. 8000 Einwohnern ist Kreisstadt des Landkreises Oder-Spree im Bundesland Brandenburg. Beeskow liegt ca. 80 km südöstlich von Berlin und etwa 30 km südwestlich von Frankfurt/Oder. Rund um die Stadt erstrecken sich große Wald- und Wiesengebiete mit vielen kleineren und größeren Seen.

Die Verkehrsanbindung in den überregionalen Bereich erfolgt über die B 87 und die B 246. Die A 12 erreicht man nach 23 km. Der Zugang zum ÖPNV erfolgt über den Bahnhof Beeskow (2 km) und die regelmäßig verkehrenden Buslinien. Der Flughafen Berlin-Schönefeld ist in 45 Min. zu erreichen.





# Makrolage

Der Landkreis Oder-Spree wird im PROGNOSE Zukunftsatlas 2016 an Position 364 geführt und damit vor Städten wie Oberhausen, Gelsenkirchen oder Pirmasens. In der Kategorie „Wohlstand und soziale Lage“ liegt der Landkreis auf Rang 295 und in der „Dynamik“ auf Rang 244. Brandenburg liegt mit einem Kaufkraftindex (2018) von 91,1 Punkten an der Tabellenspitze der neuen Länder. Der Landkreis Oder-Spree folgt mit 89,3 Punkten. Die Arbeitslosenquote liegt bei ca. 6,9 % (Stand 1/19). Damit wird der Durchschnittswert des Bundeslandes (ca. 6,5 %) leicht überschritten. Die Verkehrsanbindung in den überregionalen Bereich erfolgt über die B 87 und die B 246. Die A 12 erreicht man nach 23 km. Der Zugang zum ÖPNV erfolgt über den Bahnhof Beeskow (2 km) und die regelmäßig verkehrenden Buslinien. Der Flughafen Berlin-Schönefeld ist in 45 Min. zu erreichen.

Die Makrolage ist aufgrund der Kreisstadtfunktion und der Führungsrolle unter den neuen Bundesländern als vergleichsweise gut zu beschreiben. Zum Jahresende 2016 zählt der Landkreis Oder-Spree 178.849 Einwohner. Die Kreisstadt (PLZ 15848) selbst kommt auf 8.150 Einwohner und nimmt die Umlandfunktion für ca. 20.000 Bewohner wahr. Bis 2035 erwartet das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung einen Bevölkerungsrückgang zwischen -8 und 0 % für diese Region.

Entgegen den Prognosen des Bundesinstituts konnte in den letzten Jahren jedoch ein Bevölkerungszuwachs beobachtet werden.

Aufgrund der Kreisverwaltungsfunktion für den Landkreis Oder-Spree, die Wahrnehmung der Umlandfunktion und der guten Erreichbarkeit, ist die Makrolage als durchschnittlich zu beschreiben.



# Mikrolage

Der geplante Standort ist parkähnlich angelegt und befindet sich östlich der Spree, unmittelbar angrenzend an das Erholungsgebiet Bahrensdorfer See. Das Stadtzentrum mit allen Einkaufsmöglichkeiten (Apotheken, Banken, Einzelhandel) und dem historischen Marktplatz (dreimal wöchentlich Markt) ist etwa 1 km entfernt und fußläufig über die Promenade sowie mit dem ÖPNV erreichbar. Der nächste Verbrauchermarkt ist nur 300 m entfernt. Alle namhaften (ca. 10) Handelsketten sind in Beeskow präsent.

Die angrenzende Bebauung ist durch freistehende Einfamilienhäuser und mehrgeschossige Bauten geprägt. Auf südöstlicher Seite grenzt eine Freifläche an, die landwirtschaftlich genutzt wird.

Das Oder-Spree Krankenhaus ist 2,5 km entfernt. Vom Augenarzt bis zum Zahnarzt sind alle medizinischen Fachrichtungen in der Stadt vertreten. Im Umkreis von ca. 20 km befinden sich weitere Kliniken und Rehabilitationseinrichtungen. Zahlreiche Naherholungsgebiete und Ausflugsziele

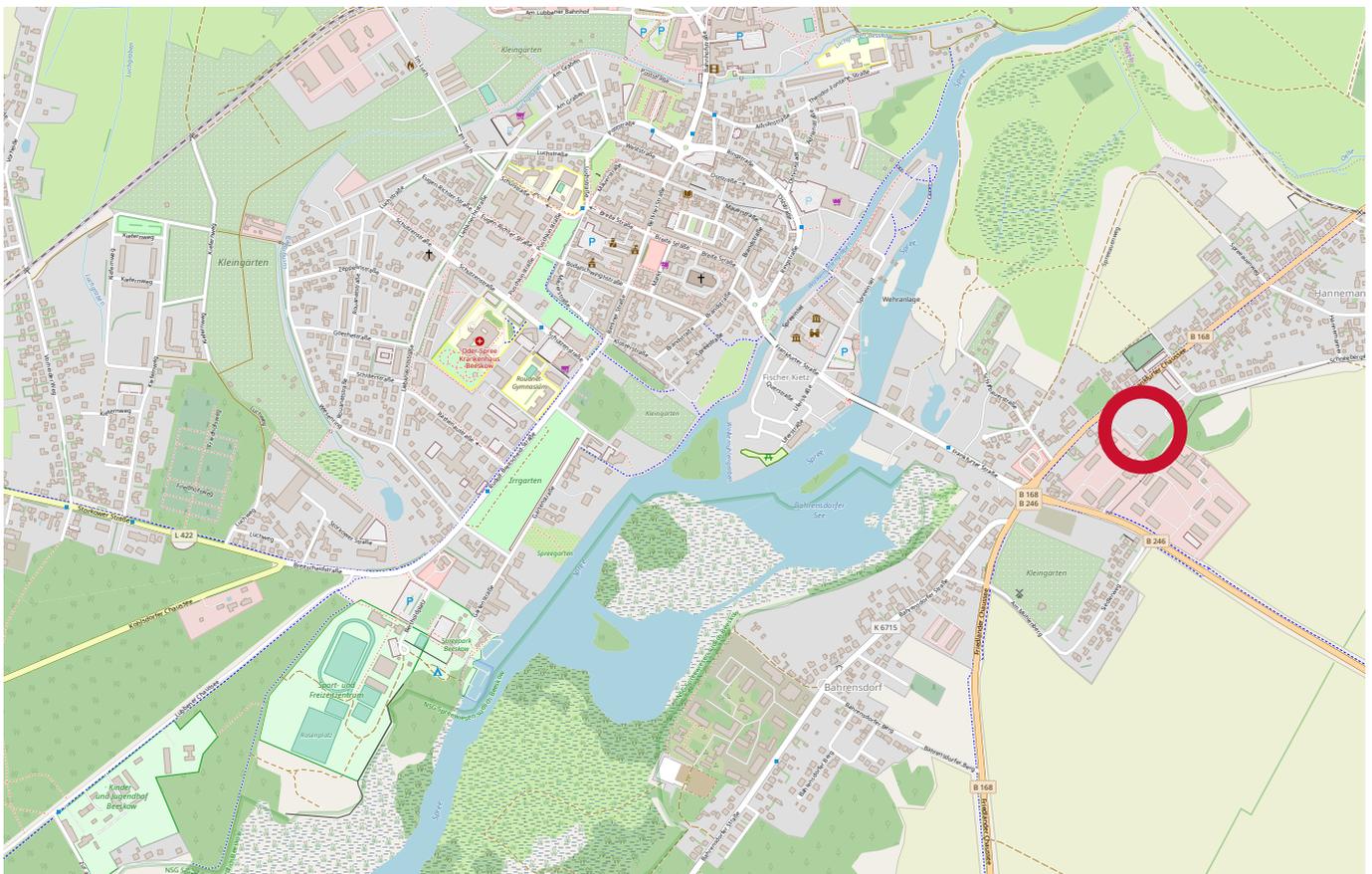
befinden sich in unmittelbarer Nähe. Das Klima ist durch den Kontinentaleinfluss sehr mild und trocken.

Durch die großzügige Parkanlage und die sehr nahe Anbindung zum Stadtzentrum (Marktplatz: 1 km) sowie die lokale Infrastruktur, ist die Mikrolage als gut zu bezeichnen.

Zur Bewertung der Nutzungsqualität des Standortes für eine stationäre Pflegeeinrichtung, ist die Einbindung in die Umgebung, die Anbindung an den ÖPNV sowie die medizinische Gesamt- und Akutversorgung zu betrachten.

In dieser Betrachtung weist der Standort eine durchschnittliche bis gute Nutzungsqualität auf.

In der Nutzwertbetrachtung für seniorengerechtes Wohnen steht, abweichend vom Pflegesegment, die Wohnqualität mit einer stärkeren Gewichtung auf ein zielgruppenorientiertes Kultur-, Freizeit-, Gastro- und Nahversorgungsangebot im Vordergrund.



# Bedarfsbeurteilung

Wie groß das Einzugsgebiet einer Einrichtung und die Anzahl der pflegebedürftigen Menschen ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab.

In diesem Kontext sind neben den geografischen und demografischen Gegebenheiten auch die Wanderungsbewegungen und die regionale Altersstruktur der Bevölkerung heranzuziehen.

Daneben spielen die spezifischen regionalen Gegebenheiten und die örtliche Infrastruktur eine große Rolle.

Im Hinblick auf die spätere Akzeptanz der Pflegeeinrichtung ist die Qualität, Expertise und das Netzwerk des künftigen Betreibers entsprechend bedeutsam.

Ebenso wenig dürfen die sozialen Bezüge der hilfsbedürftigen Personen nicht vernachlässigt werden, die auch nach einem Umzug weitestgehend erhalten bleiben sollen.

Dies ist weniger räumlich sondern im Hinblick auf Erreichbarkeit zu verstehen. Hier ist nicht primär die Distanz ausschlaggebend, sondern vielmehr die verkehrstechnische Anbindung. In Be-

zug hierauf ist die Kreisstadt Beeskow zentral im Landkreis gelegen und von jedem Ort des LK innerhalb von 30 Min. mit dem Auto zu erreichen. Die Stadt bildet insofern eine Art Oberzentrum für die Region. Die Infrastruktur präsentiert sich dementsprechend vollständig und abgerundet.

Wenngleich diese Situation dazu führen könnte, den gesamten Landkreis als Einzugsgebiet für eine stationäre Pflegeeinrichtung zu betrachten, wird für den erwarteten Einzugsbereich ein Radius von 20 km um den geplanten Standort als zielführend eingeschätzt.

Statistisch erfasst man bei dieser Vorgehensweise mehr als die hälftige Fläche und damit 99.224 Einwohner des Landkreises. Für die Berechnungen legen wir 90.000 Einwohner an.

Das vorliegende Zahlenmaterial ergibt eine Quote von 5 % an pflegebedürftigen Menschen im Landkreis und liegt damit geringfügig über dem Durchschnitt von 4,5 % im Land Brandenburg sowie deutlich über dem bundesweiten Durchschnitt von 3,5 %.

	Jahr	Pflegegeld	ambulant	Kurzzeitpflege	vollstationäre Dauerpflege	nachrichtlich Tagespflege
<b>Oder-Spree</b>	2005	54,5	21,5	0,4	23,5	1,4
	2007	57,6	22,4	0,2	19,8	1,7
	2009	54,4	25,2	0,5	19,9	2,1
	2011	55,6	26,1	0,4	18,0	2,5
	2013	56,6	25,1	0,3	18,0	2,8
	2015	58,9	23,2	0,3	17,6	3,1

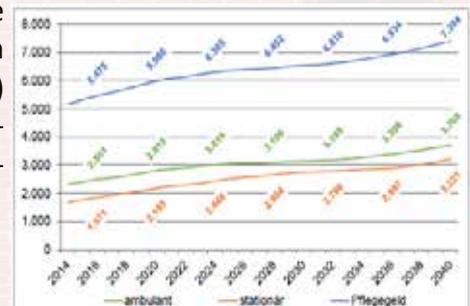
Bezogen auf die Rechenbasis, sind im Einzugsgebiet 4.500 Menschen pflegebedürftig

Die statistische Gesamtheit von 4.500 pflegebedürftigen Menschen verteilt sich nach den vorliegenden Daten im Jahr 2015 auf rund 18 % stationärer Dauer- und Kurzzeitpflege, 23 % auf ambulante Pflege und 59 % Pflegegeldempfänger. Rechnerisch lässt sich somit ein Bedarf von 810 stationärer Dauer- und Kurzzeitpflegeplätzen im Umkreis von 20 km zum Standort herleiten, der sich nach den Erhebungen der Landesregierung bis 2040 verdoppeln wird.

Derzeit werden im Einzugsgebiet 5 aktive Pflegeheime betrieben, welche eine Gesamtkapazität von 332 stationären Pflegeplätzen (Dauer- und Kurzzeitpflege) erreichen. Da aus unserer Sicht

seniorengerechte Wohnungen mit Service (ambulanter Betreuung) der gleichen Zielgruppe zuzurechnen sind, werden die Servicewohnungen im Einzugsbereich in diese Analyse mit einbezogen. Es konnten im Einzugsgebiet 42 Wohnungen mit ambulanter Betreuung erfasst werden.

Der rechnerische Nachfrageüberhang vor Projektumsetzung beträgt damit 436 Plätze (stationär Pflege und Wohnen mit Service) für das definierte Einzugsgebiet.



	2016	2020	2024	2028	2032	2036	2040
<b>Insgesamt</b>	9.847	10.991	11.769	12.222	12.602	13.229	14.332
<b>Entwicklung zu 2013</b>	112,0	125,1	133,9	139,1	143,4	150,5	163,0
<b>ambulant</b>	25,4	25,6	25,6	25,4	25,4	25,7	25,9
<b>stationär</b>	19,0	20,0	20,8	21,8	22,2	21,9	22,5
<b>Pflegegeld</b>	55,6	54,5	53,6	52,8	52,5	52,4	51,6

# Bevorzugtes Belegungsrecht

## ZERTIFIKAT

VORMERKUNG FÜR DIE ANMIETUNG DURCH EIGENTÜMER  
Barbarapark Beeskow

### Bevorzugtes Belegungsrecht

Der jeweilige Eigentümer des Sondereigentums – soweit zum Mietgegenstand gehörend – wird bei der Belegung in folgender Form bevorzugt berücksichtigt: Im Bedarfsfall kann der jeweilige Eigentümer bei der Erstbelegung der Pflegeeinrichtung sofort in den Pflegebereich aufgenommen werden, soweit die Pflegezimmer noch nicht belegt sind und keine Belegungsrechte Dritte vorrangig zu berücksichtigen sind; ein Anspruch auf ein bestimmtes Zimmer besteht jedoch nicht. Voraussetzung ist das Vorliegen mindestens der Pflegestufe 1 in der Person des Betroffenen und die Gewährleistung der Pflege laut jeweils gültigem Heimvertrag. Bei einem späteren Pflegebedarf wird dem Berechtigten eine schnellstmögliche Aufnahme zugesichert mit Priorität gegenüber der sonstigen Warteliste. Es wird jedoch kein Recht zugunsten Dritter eingeräumt; der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Der Wohnungseigentümer kann die bevorzugte Berücksichtigung bei der Belegung auch zugunsten seines Ehe- oder eingetragenen Lebenspartners oder eines Angehörigen des Wohnungseigentümers in gerader Linie oder seiner Geschwister in Anspruch nehmen.

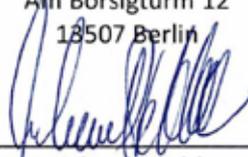
Die Möglichkeit der Inanspruchnahme der bevorzugten Berücksichtigung bei der Belegung gilt nur für natürliche Personen.

Ausgestellt von

Michael Bethke Seniorenresidenzen GmbH

Am Borsigturm 12

13507 Berlin



Michael Bethke  
(Geschäftsführer)

# Objektansichten

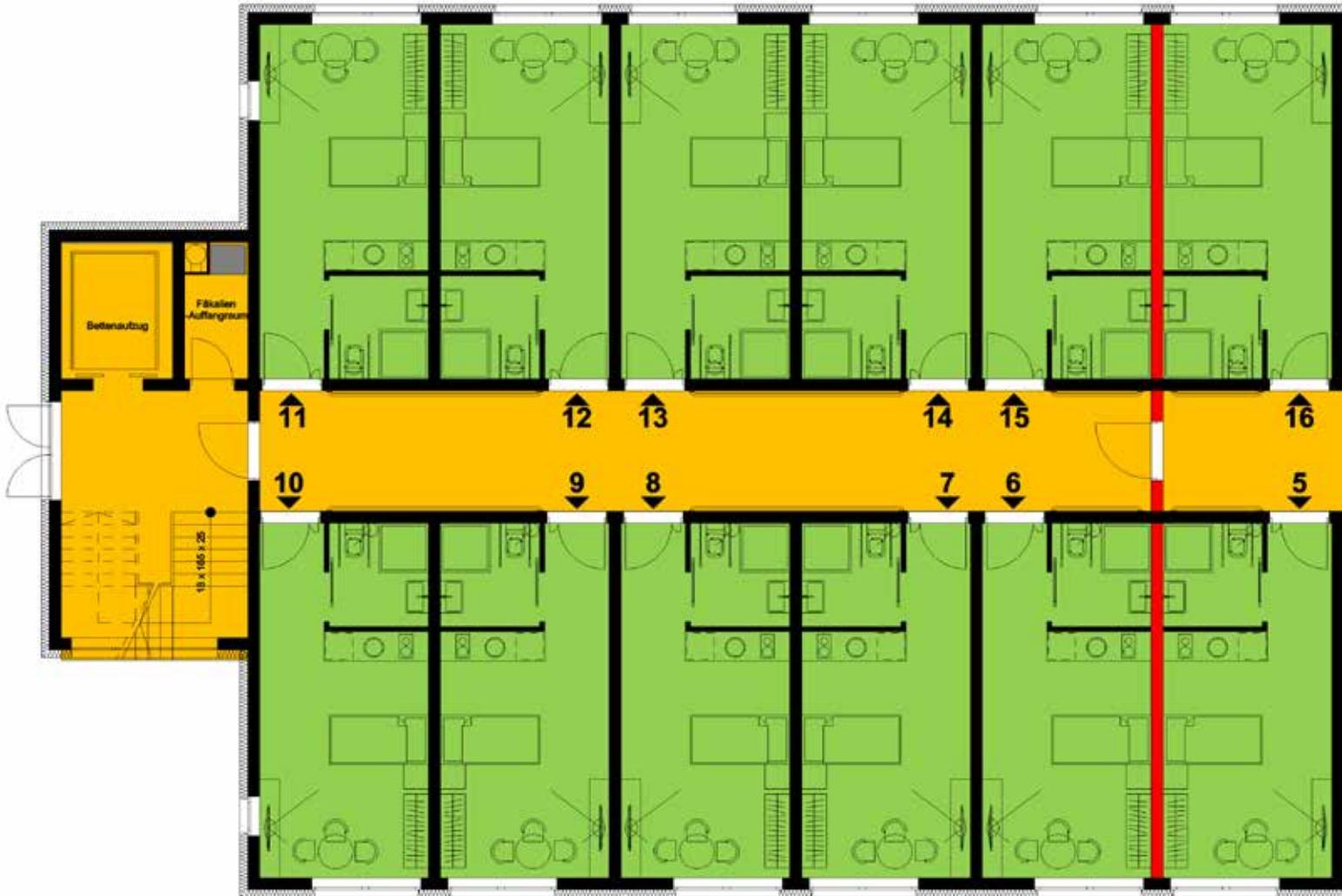


# Stockwerksgrundriss UG





# Stockwerksgrundriss EG

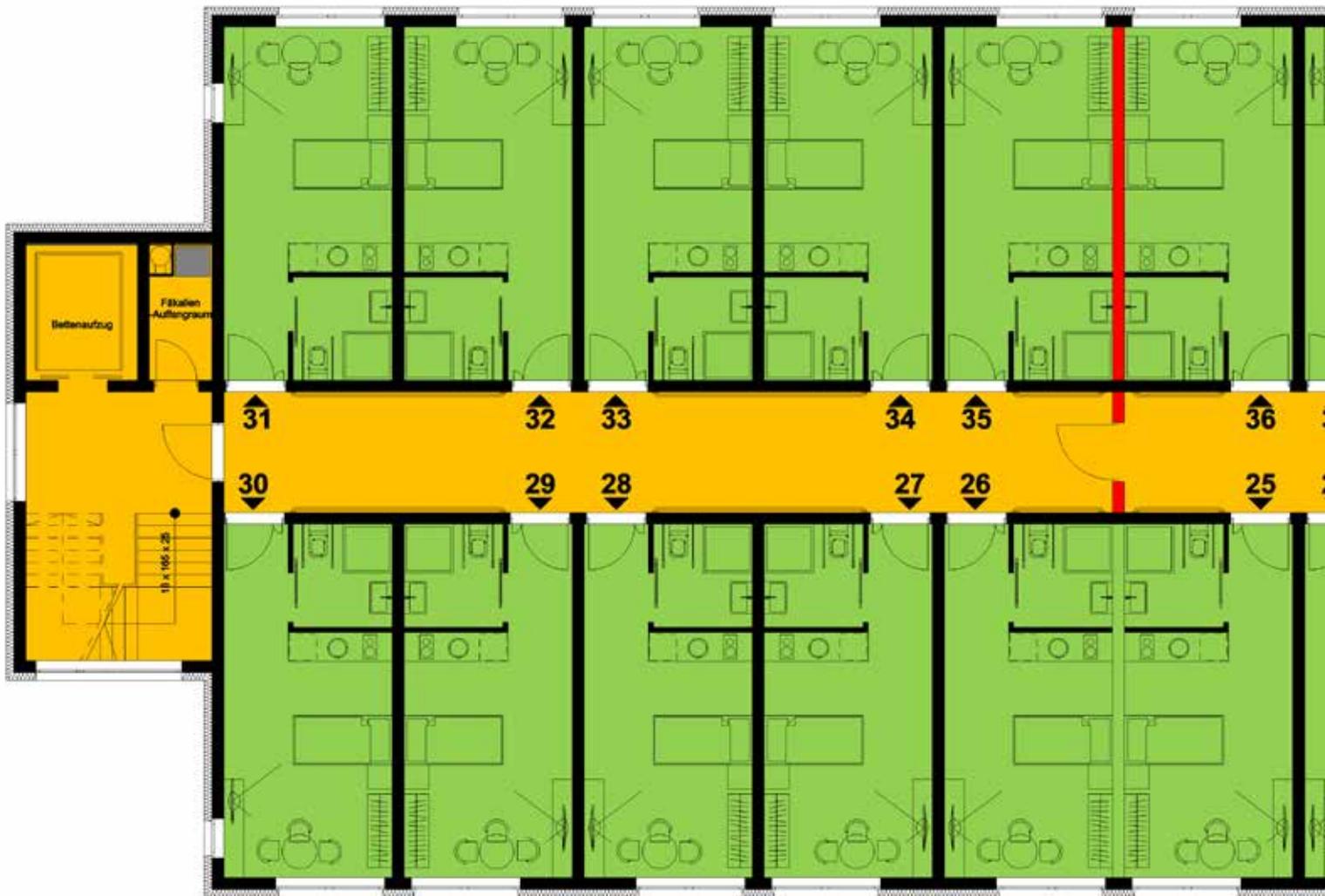


Wohn-einheit	Anteilige Gemein-schaftsfläche in m <sup>2</sup>	Gesamtflä- che / Mietrelevante Fläche in m <sup>2</sup>	Mieteigen- tumsanteil in 10.000tel	Pacht brutto/jähr- lich in €	Pacht brutto/ monatlich in €	Verwalter- kosten jähr- lich in €	Instandhal- tungsrücklage jährlich in €	Pacht netto/jähr- lich in €	Pacht netto/mo- natlich in €	Kaufpreis in €	Rendite in %
1	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
2	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
3	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
4	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
5	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
6	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
7	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
8	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
9	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
10	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%

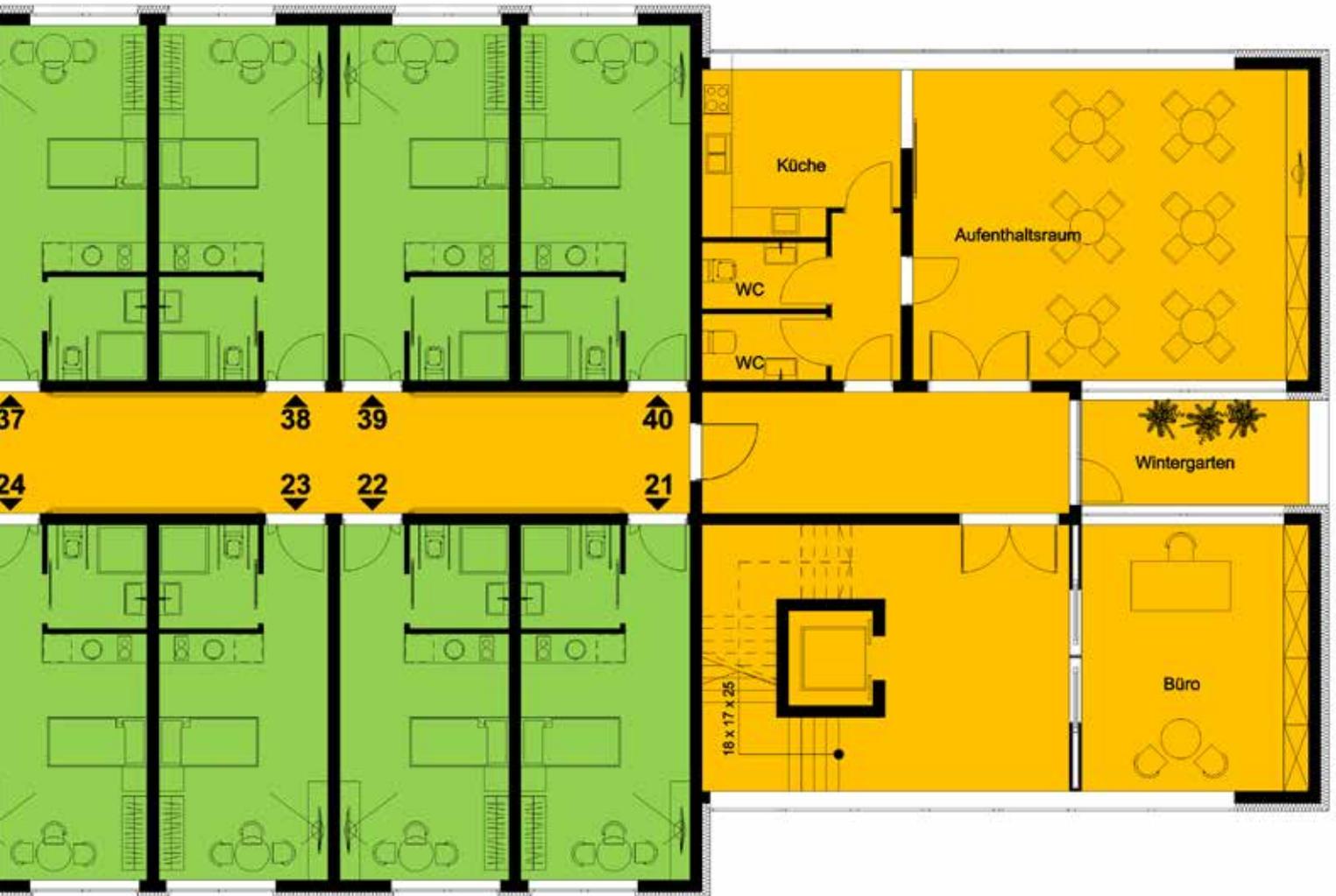


Wohn-einheit	Anteilige Gemein-schaftsfläche in m <sup>2</sup>	Gesamtflä- che / Mietrelevante Fläche in m <sup>2</sup>	Mieteigen-tumsanteil in 10.000tel	Pacht brutto/jähr-lich in €	Pacht brutto/ monatlich in €	Verwalter-kosten jähr-lich in €	Instandhal-tungsrücklage jährlich in €	Pacht netto/jähr-lich in €	Pacht netto/monatlich in €	Kaufpreis in €	Rendite in %
11	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
12	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
13	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
14	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
15	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
16	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
17	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
18	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
19	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
20	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%

# Stockwerksgrundriss 1. OG

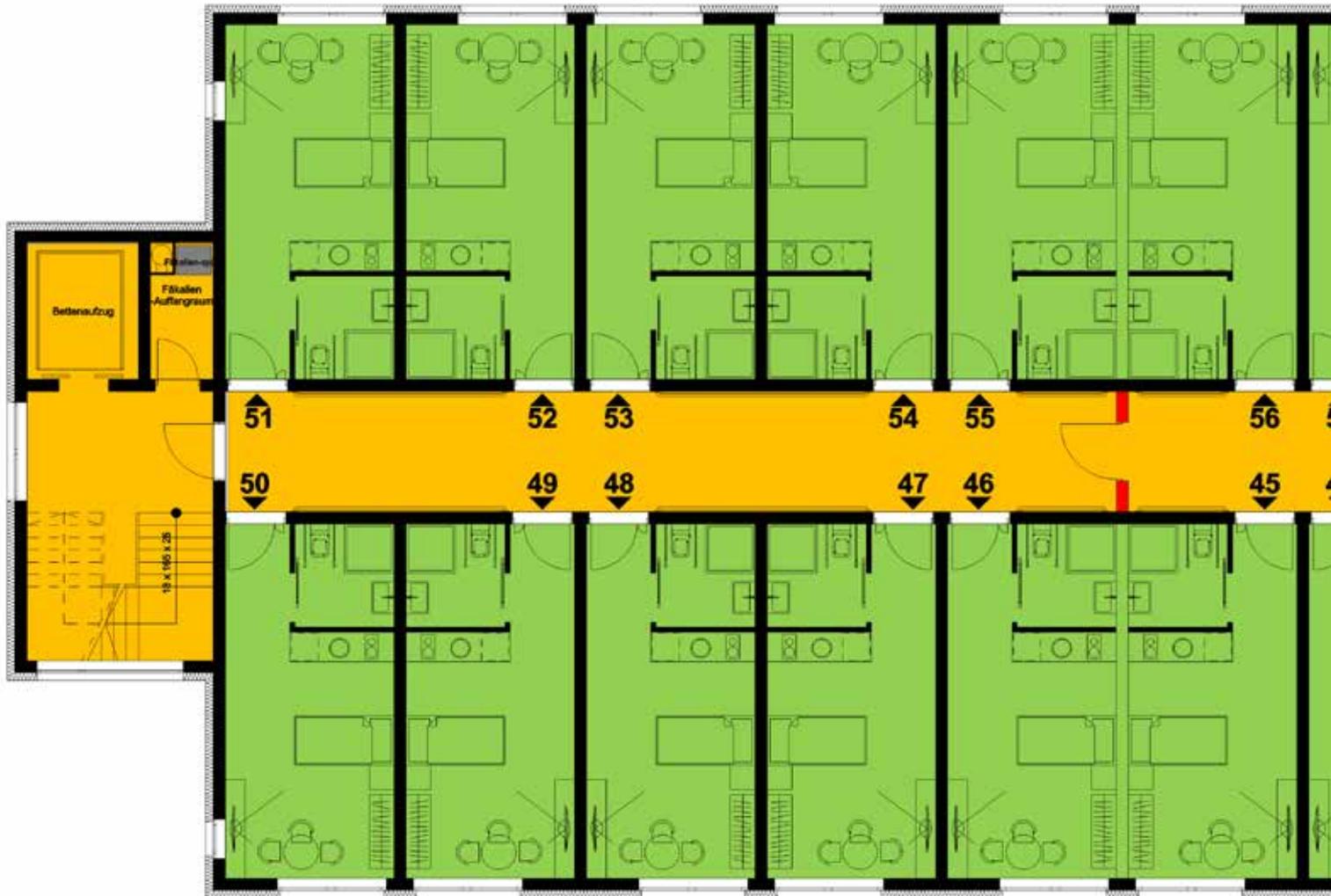


Wohn-einheit	Anteilige Gemein-schaftsfläche in m <sup>2</sup>	Gesamtflä- che / Mietrelevante Fläche in m <sup>2</sup>	Mieteigen-tumsanteil in 10.000tel	Pacht brutto/jähr-lich in €	Pacht brutto/ monatlich in €	Verwalter-kosten jähr-lich in €	Instandhal-tungsrücklage jährlich in €	Pacht netto/jähr-lich in €	Pacht netto/monatlich in €	Kaufpreis in €	Rendite in %
21	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
22	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
23	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
24	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
25	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
26	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
27	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
28	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
29	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
30	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%



Wohn- einheit	Anteilige Gemein- schaftsfläche in m <sup>2</sup>	Gesamtflä- che / Mietrelevante Fläche in m <sup>2</sup>	Mieteigen- tumsanteil in 10.000tel	Pacht brutto/jähr- lich in €	Pacht brutto/ monatlich in €	Verwalter- kosten jähr- lich in €	Instandhal- tungsrücklage jährlich in €	Pacht netto/jähr- lich in €	Pacht netto/mon- atlich in €	Kaufpreis in €	Rendite in %
31	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
32	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
33	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
34	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
35	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
36	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
37	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
38	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
39	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
40	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%

# Stockwerksgrundriss 2. OG

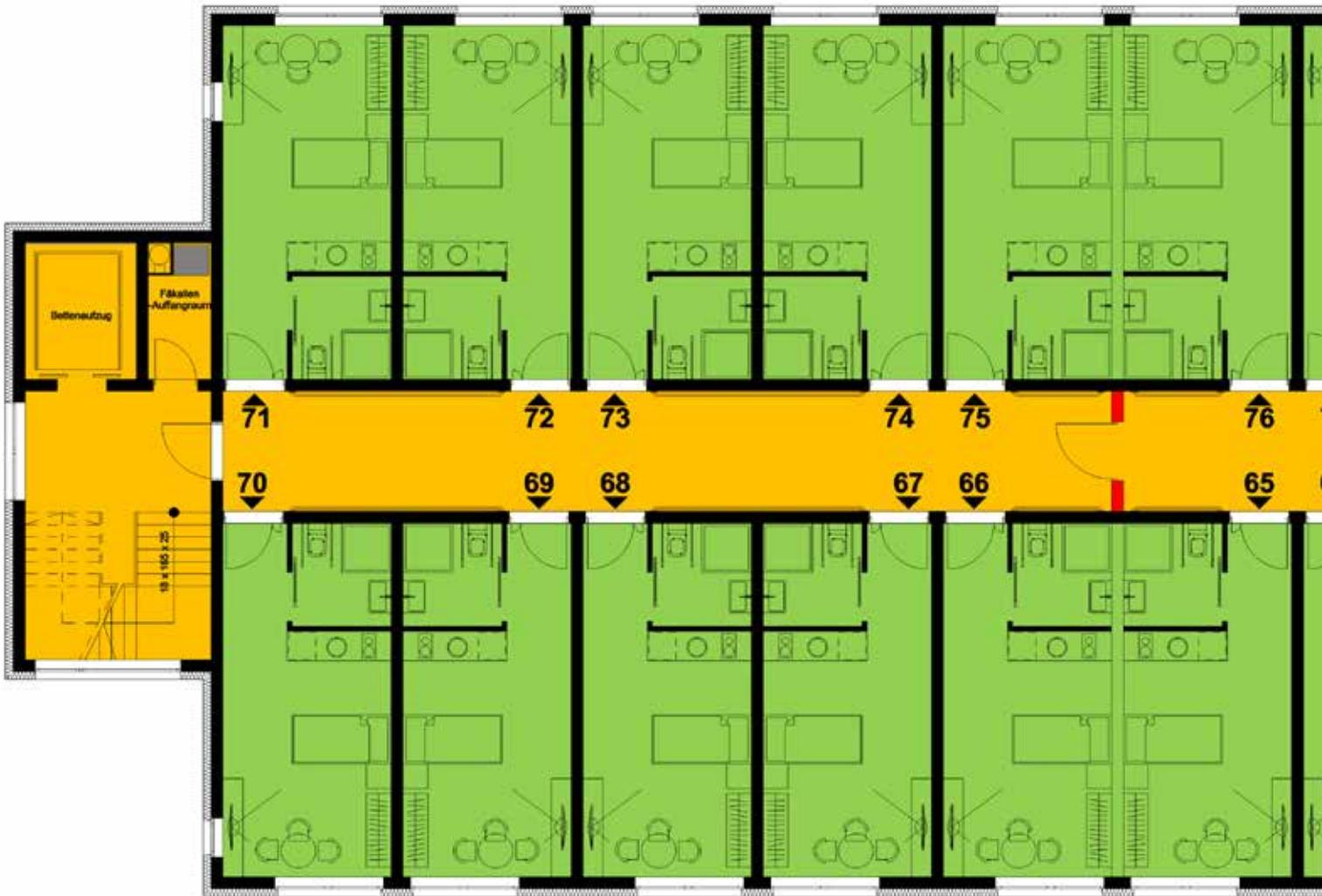


Wohn-einheit	Anteilige Gemein-schaftsfläche in m²	Gesamtflä- che / Mietrelevante Fläche in m²	Mieteigen-tumsanteil in 10.000tel	Pacht brutto/jähr-lich in €	Pacht brutto/ monatlich in €	Verwalter-kosten jähr-lich in €	Instandhal-tungsrücklage jährlich in €	Pacht netto/jähr-lich in €	Pacht netto/mo-natlich in €	Kaufpreis in €	Rendite in %
41	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
42	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
43	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
44	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
45	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
46	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
47	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
48	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
49	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
50	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%



Wohn-einheit	Anteilige Gemein-schaftsfläche in m²	Gesamtflä- che / Mietrelevante Fläche in m²	Mieteigen-tumsanteil in 10.000tel	Pacht brutto/jähr-lich in €	Pacht brutto/ monatlich in €	Verwalter-kosten jähr-lich in €	Instandhal-tungsrücklage jährlich in €	Pacht netto/jähr-lich in €	Pacht netto/monatlich in €	Kaufpreis in €	Rendite in %
51	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
52	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
53	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
54	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
55	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
56	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
57	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
58	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
59	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
60	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%

# Stockwerksgrundriss 3. OG



Wohn-einheit	Anteilige Gemein-schaftsfläche in m²	Gesamtflä- che / Mietrelevante Fläche in m²	Mieteigen- tumsanteil in 10.000tel	Pacht brutto/jähr- lich in €	Pacht brutto/ monatlich in €	Verwalter- kosten jähr- lich in €	Instandhal- tungsrücklage jährlich in €	Pacht netto/jähr- lich in €	Pacht netto/mo- natlich in €	Kaufpreis in €	Rendite in %
61	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
62	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
63	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
64	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
65	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
66	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
67	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
68	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
69	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
70	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%



Wohn-einheit	Anteilige Gemein-schaftsfläche in m²	Gesamtflä- che / Mietrelevante Fläche in m²	Mieteigen- tumsanteil in 10.000tel	Pacht brutto/jähr- lich in €	Pacht brutto/ monatlich in €	Verwalter- kosten jähr- lich in €	Instandhal- tungsrücklage jährlich in €	Pacht netto/jähr- lich in €	Pacht netto/mon- tlich in €	Kaufpreis in €	Rendite in %
71	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
72	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
73	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
74	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
75	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
76	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
77	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
78	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
79	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%
80	22,37	46,43	125	7.877,10 €	656,43 €	300,00 €	139,29 €	7.437,81 €	619,82 €	164.106,25 €	4,80%

# Eckdaten aus dem Mietvertrag mit dem Betreiber

## MIETER

Michael Bethke Seniorenresidenzen GmbH, Am Borsigturm 12, 13507 Berlin, vertreten durch den Geschäftsführer Michael Bethke

## BEGINN/LAUFZEIT

Die Übergabe des Mietgegenstandes erfolgt voraussichtlich bis zum 1. Quartal 2021, spätestens jedoch zum 30.06.2021. Der Mietvertrag wird gem. Änderung zum Mietvertrag vom 17.10.2019 auf die Dauer von 25 Jahren fest geschlossen (Grundmietzeit). Der Mieter hat das Recht, den Mietvertrag nach Ablauf der Grundmietzeit einmal um 5 Jahre zu verlängern.

## MIETZINS

Der jährliche Mietzins beträgt ab Beginn der Miete jährlich 630.168 € und ist in zwölf gleichen Monatsraten von 52.514,00 € zum jeweils 15. eines jeden Monats zu zahlen.

Der o. g. Mietzins setzt sich hierbei aus dem Mietzins für das Pflegeheim und dem Mietzins für das Zentralgebäude zusammen. Das Zentralgebäude bleibt jedoch im Besitz des bisherigen Eigentümers.

## PRE-OPENING-PHASE

Aufgrund der erforderlichen Vorleistungspflichten wird eine gestaffelte Pre-Opening-Phase von 12 Monaten vereinbart, in der die Miete durch den Mieter nur reduziert zu bezahlen ist (Monate 01-04 zu 0%, Monate 05-06 zu 50%, Monate 07-12 zu 75%). Die reduzierte Miete geht jedoch in vollem Umfang zu **Lasten des Vermieters** bzw. des Verkäufers.

## MIETZAHLUNG- BZW. MIETZAHLUNGS-BEGINN FÜR DEN INVESTOR

Der Mietzahlungsbeginn für den Investor erfolgt sofort nach vollständiger Kaufpreiszahlung und Übergabe an den Mieter/Betreiber unabhängig der oben erwähnten Pre-Opening-Phase. Die Auszahlung an den Investor erfolgt 10 Tage nach Eingang der Miete des Betreibers beim Verwalter.

## INDEXIERUNG

Die Miete ist für 36 Monate ab Mietbeginn fest vereinbart. Sollte sich anschließend der Stand des durch das Statistische Bundesamt ermittelten monatlichen Verbraucherpreisindex für Deutschland (2005 = 100) gegenüber seinem Stand in dem Monat, in dem das Mietzahlungspflicht begann, um 5% oder mehr verändern oder verändert haben, verändert sich die Nettomiete in Höhe von 85 % der prozentualen Veränderung des Verbraucherpreisindex ab der schriftlichen Mitteilung des Änderungsverlangens. Eine rückwirkende Anpassung ist ausgeschlossen.

## MIETSICHERHEIT/PATRONATSERKLÄRUNG

Zur Sicherstellung der Miete tritt der Mieter seine Ansprüche gegen die Bewohner der Einrichtung, gegen das Sozialamt und gegen andere Kostenträger auf Zahlung von Investitionskostenanteilen im Pflegesatz in voller Höhe an den Vermieter ab.

Zusätzlich gibt die Muttergesellschaft des Mieters eine Patronatserklärung für alle finanziellen Verpflichtungen aus diesem Vertrag ab.

### Betriebskosten

Der Mieter übernimmt alle Betriebskosten gemäß §2 Betriebskostenverordnung vom 25.11.2003 in der jeweilig gesetzlich gültigen Fassung sowie sämtliche in Zusammenhang mit dem Pachtobjekt bestehenden oder entstehenden Verpflichtungen.

## INSTANDHALTUNG UND INSTANDSETZUNG

Der gesamte Mietgegenstand ist durch den Vermieter und den Mieter nach Maßgabe der in diesem Vertrag getroffenen Regelung über Instandhaltung, Instandsetzung und Schönheitsreparaturen des Gebäudes zu erhalten. Der Vermieter übernimmt die Instandsetzung des Mietgegenstandes an „Dach und Fach“.

Der Mieter trägt die Kosten für die Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen inkl. Schönheitsreparaturen, die dem vertraglichen Mietgebrauch des Mieters oder seiner Risikosphäre zuzuordnen sind und nicht nach dem Vertrag unter „Dach und Fach“ fallen.

# Vertriebskoordinator und Ansprechpartner in allen Belangen

GARANT Immobilien ist ein seit 39 Jahren existierendes Immobilienmakler-Unternehmen mit Hauptsitz in Stuttgart. Mit über 280 direkt und exklusiv angeschlossenen Immobilienmaklern (kein Strukturvertrieb) verteilt auf 45 Maklerbüros ist GARANT das größte inhabergeführte Immobilienmakler-Unternehmen in der Region Süddeutschland mit zwischenzeitlich mehreren Standorten außerhalb des „Kerngebiets“ u.a. auch in Berlin.

Der Vertrieb von Kapitalanlageimmobilien mit Schwerpunkt Pflegeimmobilien wurde bereits 2014, basierend auf der Erkenntnis, dass die qualifizierte Vermarktung von derartigen Spezialimmobilien eine Spezialisierung auf dieses Segment erfordert, in eine speziell hierfür gegründete Tochtergesellschaft, die GARANT Invest GmbH, ausgegliedert.

Die GARANT Invest GmbH begleitet heute zahlreiche Bauträger im Bereich Pflegeimmobilien in einer engen Kooperation bereits in der Projektentwicklungsphase bis zur Vertriebsreife und anschließend in der Objektvermarktung. Hierdurch konnte in der Zwischenzeit eine sehr große Tiefe an Wissen in diesem Segment erworben werden. Die GARANT bleibt auch nach dem Erwerb einer Pflegeimmobilie für viele Kunden der 1. Ansprechpartner, oftmals auch für den Erwerb von weiteren Objekten nach der positiver Erfahrung des Erstkaufs.

## **GARANTiert Ihr Vorteil!**

GARANTiert Ihr Vorteil! Dies sagen wir als Immobilienmakler nicht nur selbst. Mehrere zehntausend Kunden haben uns in 39 Jahren Ihr Vertrauen geschenkt und positive Rückmeldungen in allen erdenklichen Formen gegeben. GARANT Immobilien wächst seit 39 Jahren durch das Vertrauen unserer Kunden.

## **ZUSAMMENGEFASST DIE WICHTIGSTEN FAKTEN ZU GARANT**

- 39 Jahre Erfahrung
- Inhabergeführt, kein Franchise System
- Spezialisierung auf die Vermittlung von Immobilien, kein Finanzdienstleister
- Spezialisierung auf den Bereich Pflegeimmobilien über Garant Invest
- 45 Maklerbüros in Süddeutschland
- Über 280 Immobilienmakler
- Rund 6.000 Immobilieneigentümer vertrauen uns derzeit
- Über 130.000 aktuelle Immobiliengesuche in unserer Datenbank

**GARANT**  
I M M O B I L I E N

  
PFLEGEIMMOBILIE  
INVEST

# Risikohinweise - Allgemeine Risiken einer Immobilie bzw. Pflegeimmobilie zu Anlagezwecken

## 1. ALLGEMEINE PROGNOSE-RISIKEN

Der Erwerb einer Immobilie zu Anlagezwecken sollte stets langfristig erfolgen. Mit der langfristigen Anlage ist aber auch stets ein gewisses Prognoserisiko verbunden.

Mit zunehmender Laufzeit sind zukünftige Entwicklungen immer schwerer vorherzusehen. Deshalb benötigt jede in die Zukunft gerichtete langfristige Betrachtung auch die Betrachtung der Risiken welche auftauchen können.

Neben dem grundlegenden Prognoserisiko gibt es auch Risiken, die den Immobilienmarkt speziell als solchen betreffen. Die Entwicklung der Preise für Grund und Boden sowie Baukosten gehören dazu, aber auch die Bevölkerungsentwicklung eines speziellen Standortes im allgemeinen. Anlagebezogen spielen die Faktoren wie die Entwicklung der Darlehenszinsen, die relative Attraktivität von laufender Rendite und das Wertsteigerungspotenzial bei anderen Anlageformen eine Rolle. Letzten Endes sind auch steuerliche Auswirkungen durch Änderung der Gesetzgebung einzubeziehen.

Die Preise für Grund und Boden haben sich gerade in den letzten Jahren stark erhöht.

Zugleich bewegen sich die Zinskonditionen für Darlehen auf einem historisch niedrigen Niveau. Solche Entwicklungen können sich in der Zukunft nicht unbeschränkt und mit derselben Auswirkung fortsetzen.

Im Hinblick auf Sozialimmobilien, und hier speziell jene welche sich mit der Altenpflege auseinandersetzen, spricht die demografische Entwicklung in Deutschland dafür, dass es in den nächsten Dekaden in Deutschland noch mehr Bedarf geben wird als heute.

Ob sich Senioren – ggf. mit staatlicher Unterstützung – die Kosten in einem Seniorenheim wie diesem hier angebotenen zukünftig leisten können, ist jedoch ungewiss. Viele weitere Faktoren wie etwa individuellen Verdienstmöglichkeiten, die persönliche Altersvorsorge und die Form der künftigen staatlichen Sozialkassen können hier die Lage beeinflussen.

Wir haben es außerdem in diesem Marktsegment

jetzt schon mit Verschiebungen der Prioritäten zu tun. Die gesamte Pflege teilt sich in 3 Hauptbereiche auf wie die häusliche, die ambulante und die stationäre Pflege. Alle 3 Bereiche kreieren nach dem sich verändernden Bedarf ständig neue Pflege und Wohnformen um dem gerecht zu werden. Ebenso werden behördliche Vorschriften, die Sozialgesetzgebung und Regelungen der Länder stetig angeglichen. In Bezug auf Demenzerkrankungen z.B. wird es einen wesentlich steigenden Bedarf von entsprechenden behüteten Einrichtungen geben. Letztendlich spielt natürlich die Preisgestaltung benachbarter Angebote und die dadurch entstehende Wanderung von Patienten eine Rolle.

## 2. EINGESCHRÄNKTE FUNGIBILITÄT

Mit Fungibilität bezeichnet die Eigenschaft von Gütern, Devisen, Wertpapieren oder Immobilien bspw. nach Maß, Zahl oder Gewicht bestimmbar und ohne Weiteres auswechselbar oder austauschbar zu sein.

Praktisch bedeutet dies, dass jederzeit die Möglichkeit besteht eine Immobilie wieder zu veräußern, im definierten Sinne gegen Geld zu tauschen. Dabei spielt oft Kurzfristigkeit eine Rolle. Die Faktoren welche diese Fungibilität bestimmen sind Preis oder Wert, und der Zeitraum in dem der Tausch stattfinden kann. Die Fungibilität einer Immobilie ist deutlich geringer als die anderer Kapitalanlagen! Bei Wertpapieren, welche teils online in Sekunden gehandelt werden können ist die Fungibilität sehr hoch. Dies ist freilich bei einer Immobilie nicht möglich, erst recht nicht mit so geringen Gebühren und recht einfachen Vertragswerken. Dafür ist der Verkaufswert bzw. der Preis einer Immobilie relativ stabil und schwankt nicht so wie Aktien in kurzen Zeiträumen. Schwankungen des Preises finden aber trotzdem statt, jedoch in längeren Phasen. Diese eingeschränkte Fungibilität der Immobilie im Vergleich zu anderen Vermögensklassen mit ihren 2 Faktoren Zeit und Wert bedingt auch ein Prognoserisiko da langfristiger gedacht und geplant wird. Eine Prognose benötigt Fakten oder Daten

zu der Lage des Grundstücks, die Ausstattung und Qualität sowie der Erhaltungszustand der Gebäude und eventueller Besonderheiten in der Konzeption und Ausrichtung einer Immobilie allgemein. Langfristige Mietverträge bedingen auch eine Einschätzung bezüglich des Pächters.

### 3. STANDORT

Man sagt die wichtigsten 3 Punkte einer Immobilie sind die Lage die Lage und die Lage. Tatsächlich wird der Wert einer Immobilie häufig zunächst nach dem Standort beurteilt und bestimmt. Verschiedene Ansätze werden in diesem Zusammenhang benutzt. Sogenannte Aktivräume (mehr Leute ziehen in die Gegend) und Passivräume (mehr Leute ziehen aus der betreffenden Gegend weg) umschreiben einen Teil der Attraktivität des Objektes. Dazu ist wichtig festzuhalten in welchem Umfeld die Immobilie genau steht, an einem sogenannten Makrostandort (Stadt/Gemeinde, in der sich die Immobilie befindet) und dem sogenannten Mikrostandort (konkretes Umfeld, in dem sich die Immobilie innerhalb der Stadt/Gemeinde befindet). Wenn es sich dann um eine Immobilie handelt welche eine bestimmte Zielgruppe anspricht, vor allem in Bezug auf ihre Bewohner, werden weitere differenzierende Faktoren hinzugefügt.

Wenn junge Familien eher eine Infrastruktur mit Schulen, möglichen Arbeitsplätzen und familien-gerechten Freizeitangeboten suchen, werden Senioren Gegenden vorziehen welche komplett andere Vorzüge haben.

Allerdings: Zunehmend wird auch in Gegenden, in denen ein hoher Anteil an Senioren lebt, allein das „ruhige Wohnen im Grünen“ nicht mehr als attraktiv empfunden. Die Möglichkeit, auch räumlich und in einem möglichst gemischten Wohnumfeld „am Leben teilnehmen zu können“, spielt eine immer größere Rolle. Insofern ist eine anfänglich zweckentsprechende Standortwahl ebenso wichtig wie eine langfristige Beibehaltung der Attraktivität des Standorts oder sogar deren Steigerung. Hierauf hat der Käufer keinen mittelbaren Einfluss.

Aber auch eine zu hohe Konzentration von seniorenorientierten Einrichtungen sollte aus den genannten Gründen nicht eintreten, um einen Standort dauerhaft attraktiv bleiben zu lassen.

Das Gleiche gilt für andere Einflussfaktoren, wie etwa eine verschlechterte Verkehrsanbindung einerseits, aber auch großes Verkehrs- und Lärmaufkommen andererseits. In jedem Fall sollten Sie sich ein persönliches Bild vom Umfeld des Objektes machen.

### 4. BETREIBERIMMOBILIE MIT SPEZIFISCHEM NUTZUNGSKONZEPT

Das Pflegeheim ist für die Dauer von mindestens 25 Jahren vermietet und wird im Sinne einer Alten- und Pflegeeinrichtung betrieben. Eine Verlängerung von einmal fünf Jahren ist für den Pächter möglich. Solange ein entsprechender Mietvertrag mit dem Pächter besteht, ist eine Selbstnutzung oder die individuelle Überlassung des einzelnen Pflegeappartements durch den Käufer grundsätzlich ausgeschlossen. Es besteht jedoch ein sog. „Bevorzugtes Belegungsrecht“ für den jeweiligen Eigentümer und seine Familienangehörigen, welches mit dem Betreiber vereinbart ist. Dieses betrifft die Aufnahme im Kaufobjekt nach Maßgabe der zur Verfügung stehenden bzw. freiwerdenden Plätze. Die Möglichkeit einer derartigen (Eigen-) Nutzung ist also an Bedingungen geknüpft und nicht jederzeit umsetzbar; im Einzelfall müssen somit bei bevorzugtem Belegungsrecht Wartezeiten in Kauf genommen werden.

Sowohl aufgrund dieser vertraglichen Bestimmungen als auch aufgrund der speziellen baulichen Ausführungen der Immobilie besteht also eine langfristige, einseitige Bindung an den entsprechenden Pächter/Betreiber. Damit ist man nicht nur an diesen im rechtlichen Sinne gebunden, sondern auch daran, dass er seinerseits seine Wohn- und Serviceangebote für Senioren attraktiv und preisgerecht gestaltet. Eine anderweitige Nutzung dieses Gebäudes wäre für ihn nicht nur aufgrund des speziellen Zuschnitts, sondern auch aufgrund zahlreicher baurechtlicher, sozialrechtlicher und anderweitiger Bestimmungen nicht oder nur unter besonderen Bedingungen möglich. Dasselbe würde auch für die Eigentümer dann gelten, wenn sie von sich aus berechtigt in der Lage wären, das Pachtverhältnis vorzeitig zu beenden. Selbst bei ausbleibenden Pachtzahlungen oder anderweitigen schweren Verfehlungen wäre es nicht ohne weiteres möglich, die Immobilie anderweitig zu nutzen. Denkbar wäre zwar

auch, dass die Verpächtergesellschaft selbst oder ein von ihr eingesetztes Drittunternehmen den entsprechenden Betrieb fortführen kann. In jedem Fall wäre eine anderweitige Nutzung mit erheblichem Aufwand und Kosten verbunden; alternativ müsste ein anderweitiger Betreiber gefunden werden. Auch bei ansonsten gleichbleibenden Verhältnissen können z.B. gesetzliche Rahmenbedingungen veränderte Anforderungen an Raumkonzept, Ausstattung, Sicherheitseinrichtung etc. von entsprechenden Seniorenpflegezentren in der Zukunft stellen. Auch diese müssten zu einem erfolgreichen Weiterbetrieb erfüllt werden. Ein Pflegeheim ist daher eine Spezialimmobilie im echten Wortsinne: Durch ihr besonderes Nutzungskonzept soll sie die besonderen Bedürfnisse einer klar umrissenen Zielgruppe erfüllen; diese Ausrichtung bedingt es aber auch, dass eine Änderung oder gar Abkehr von diesem Konzept in der Zukunft weitaus größere Schwierigkeiten mit sich bringen würde als etwa bei nur allgemein zu Wohnzwecken dienenden Wohnungen mittlerer Größe mit gehobenem Baustandard.

## **5. AUSSTATTUNG UND BAUQUALITÄT**

Der Wert einer Immobilie und auch eines Pflegeappartements hängt wesentlich von einem nachfrageorientierten und an modernen Verhältnissen angepassten Zuschnitt sowie den für altersgerechtes Wohnen bzw. Pflegezwecke geforderten oder doch üblicherweise gewünschten Ausstattungsmerkmalen ab. Es sind darüber hinaus besondere bauplanungsrechtliche, bauordnungsrechtliche und bautechnische Vorschriften einzuhalten. Auch diese Vorschriften können sich in der Zukunft ändern; insbesondere können sich die Anforderungen erhöhen, ohne dass in diesem Bereich zwingend ein Bestandsschutz vor entsprechendem nachträglichen Aufwand schützt. Neben diesen besonderen Anforderungen ist aber auch die Bauqualität im Allgemeinen von Bedeutung. Die Qualität der verwandten Materialien und eine fachmännische Bauausführung sind gerade auch nach Ablauf der Gewährleistungspflichten wichtig dafür, dass Instandsetzungs- oder Modernisierungsmaßnahmen nur in längeren Abständen bzw. im eingeschränkten Maße erforderlich sind. Ähnliches gilt auch für eine zielgruppenorientierte, aber zugleich zeitlos-

moderne Gestaltung. Werden solche Faktoren nicht bedacht, sind Folgeinvestitionen zu einem früheren Zeitpunkt und/oder zu höheren Kosten notwendig, die nicht alleine auf den Verpächter abgewälzt werden können. Da das Vertragskonzept aufgrund der besonderen Ausrichtung als Senioren- und Pflegeheim keine individuell vereinbarten Sonderwünsche des jeweiligen Käufers vorsieht, kann er auch nicht selbst durch eine z. B. anderweitige oder hochwertigere Ausstattung solchen Faktoren potenziell entgegenwirken. Vielmehr bleibt die allgemeine vorgesehene Ausführung und Ausstattung bzw. ihre Änderungen maßgebend.

## **6. RISIKEN IN DER BEWIRTSCHAFTUNGSPHASE**

### **6.1. WEG-Gemeinschaft und ihre Verwaltung**

Die bei den allgemeinen Risiken bereits angesprochenen grundsätzlichen Risiken der Wohnungseigentümerschaft und der WEG-Verwaltung gelten insbesondere auch in der Bewirtschaftungsphase. Erst recht bei einer sehr langfristigen gemeinsamen Bindung an eine Immobilie können sich im Zeitablauf die Interessen der einzelnen Eigentümer, aber auch ihre wirtschaftlichen Möglichkeiten unterschiedlich entwickeln. Die beschriebenen Risiken wie Mehrheitsentscheidungen gegen den Willen der Einzelnen, aber auch zusätzlichen Kostenbelastungen bis hin zur wirtschaftlichen Einstandspflicht für andere Miteigentümer gelten hier umso mehr.

### **6.2. Verpächtergesellschaft und Vermietungsrisiko**

Dasselbe gilt auch im Hinblick auf die Risiken der Verpachtung in der Bewirtschaftungsphase. Sowohl aus der Konstruktion der Verpächtergesellschaft wie auch aus der langfristigen Bindung an einen Betreiber einer speziell ausgerichteten Immobilie können im Zeitverlauf die beschriebenen Risiken auftreten. Die laufenden Miet- bzw. Pachtzahlungen des Betreibers für das Objekt sind zwar mit einer Anpassung in Form einer Indexierung versehen, die konkrete Konstellation der Kostensteigerung wie auch die Absicherung an dem veröffentlichten Verbraucherpreisindex für Deutschland können jedoch nicht garantieren, dass hierdurch etwaige zukünftige Veränderungen im Bereich der erzielbaren Mieten für

derartige Objekte im gleichen Maße nachvollzogen werden.

### **6.3 Pflege-, Erhaltungs- und Instandhaltungsaufwand**

In der Bewirtschaftungsphase spielt auch eine Rücklage für etwaige später notwendig werdende Instandhaltungen und Instandsetzungen eine Rolle. Alle Eigentümer der Pflegeappartements zahlen deswegen als Mitglied der Wohnungseigentümergeinschaft eine Instandhaltungsrücklage für das Gemeinschaftseigentum (z. B. Dach, Fassade, Treppenhaus, etc.). Diese wird aufgebaut, um später anfallende Instandhaltungen und Instandsetzungen zu zahlen. Ihre Höhe wird zu Beginn des Vertragsverhältnisses festgelegt, kann jedoch auch durch Beschluss der Wohnungseigentümergeinschaft geändert bzw. erhöht werden. Sonderumlagen für außergewöhnliche oder gar kostspielige Maßnahmen, können über die Zeit notwendig werden. Diese müssen dann durch Beschluss der Wohnungseigentümergeinschaft eingefordert werden so sie nicht von der Instandhaltungsrücklage gedeckt werden. Auch hier bleibt zu prüfen ob dies laut Pachtvertrag dem Pächter obliegt. In der Regel obliegt bei Pflege- und Sozialimmobilien den Eigentümern lediglich die Instandhaltung/ -setzung für Dach und Fach, wofür Instandhaltungsrücklagen gebildet werden.

Für die Instandhaltung und Instandsetzung seines Sondereigentums, also z. B. der nicht tragenden Innenwände, der Fußbodenbeläge, der Elektro- und Sanitäreinrichtungen, und weiteres entsprechend dem Pachtvertrag, ist der jeweilige Eigentümer selbst verantwortlich.

Eine grundlegende Erneuerung der gesamten Immobilie oder Teilen von ihr wird innerhalb von regelmäßigen Zeiträumen mit Sicherheit nötig sein. Diese Zeiträume bemessen sich an der Art und Weise der Nutzung bzw. der zu erneuernden Teile. Neben notwendigen Anpassung an geänderte gesetzliche und behördliche Anforderungen, an die Energieeinsparung, den Emissionsschutz etc. können weitere Anpassungen an die künftigen Bedürfnisse und Wünsche der Bewohner erforderlich werden. Die Kosten für derartige Maßnahmen sind u.U. regelmäßig von der allgemeinen Instandhaltungsrücklage der Wohnungseigentümergeinschaft nicht gedeckt. Auch hier bleibt

zu prüfen ob dies laut Pachtvertrag dem Pächter obliegt. In der Regel obliegt bei Pflege- und Sozialimmobilien den Eigentümern lediglich die Instandhaltung/ -setzung für Dach und Fach, wofür Instandhaltungsrücklagen gebildet werden.

### **6.4 Eingeschränkter Interessentenkreis zum Zeitpunkt des Verkaufs**

Bei einem Verkauf des Pflegeappartements können sich einige Faktoren auf den möglichen Verkaufspreis auswirken:

Als Käufer eines an einen Betreiber vermieteten Pflegeappartements kommen fast ausschließlich Anleger in Betracht welche keinen Selbstbezug anstreben.

Im Gesamtkaufpreis, den der ursprüngliche Käufer an die Verkäuferin gezahlt hat, sind u.a. Kaufnebenkosten enthalten, die neben der dann erneut fällig werdenden Grunderwerbsteuer sowie den üblichen Notargebühren von einem künftigen Käufer im nicht werterhöhend berücksichtigt werden können. Die gesamte Rentabilität kann dadurch geschmälert werden. Ist die Haltedauer des Pflegeappartements nicht ausreichend lang, kann dies auch dazu führen, dass der erzielbare Verkaufspreis geringer ausfällt als der eigene Kostenaufwand beim Kauf (Kaufpreis einschl. der Kaufpreisanteile für sonstige Leistungen, Neben- und Finanzierungskosten etc.)

Bei vorzeitiger Veräußerung vor der 10 jährigen Spekulationsfrist können auch steuerliche Nachteile entstehen.

### **6.5 Standort und weitere als Faktor der Wertentwicklung bei Verkauf**

Das bereits angesprochene Umfeld des Objekts, in dem sich die angebotenen Pflegeappartements befinden, sowie die Entwicklung der Mieten und Immobilienpreise in dieser Region können sich – ebenso abhängig von Konjunktur und aktueller Nachfrage – nachteilig verändern, was wiederum Auswirkungen auf die Bewertung des konkret erworbenen Pflegeappartements haben kann. Dasselbe würde in der Zukunft zutreffen wenn aufgrund sozioökonomischer Gesellschaftsveränderungen anders geartete Pflegeappartements oder gar Einrichtungen eine höhere Belegung bzw. größere Attraktivität haben als die vorhandenen. Genauso kann sich der anteilige Bedarf von stationärer Pflege, ambulanter Pflege, be-

treutes Wohnen sowie Wohngruppen entsprechend verändern. Diese Faktoren können nicht beeinflusst werden und sind auch nicht vorhersehbar.

### **6.6 Steuerliche Aspekte und Risiken**

Steuerliche Aspekte können ein zusätzlicher Gesichtspunkt einer Immobilieninvestition sein, sollten aber niemals allein die Kaufentscheidung begründen. Es kann hier keine haftungssichere Auskunft zu den verschiedenen Steuerthemen gegeben werden. Dies obliegt allein einem Steuerberater des Investors oder den zuständigen Steuerbehörden.

Wir empfehlen Ihnen daher in jedem Fall, sich vor Ihrer Entscheidung steuerlich ausführlich beraten zu lassen.



# Zusammenfassung Chancen und Risiken von Pflegeimmobilien

	Chancen / Vorteile	Risiken / Nachteile
<b>Pflegemarktentwicklung</b>	Aufgrund der demografischen Entwicklung steigt die Nachfrage nach Pflegeplätzen, unabhängig von regionalen Bedingungen, stark an.	Momentan propagiert die Politik „ambulant vor stationär“. Ob dies eine Änderung der Nachfrage bewirkt, kann nicht abschließend beurteilt werden.
<b>Verwaltungsaufwand</b>	Es entsteht nahezu kein Arbeitsaufwand. Die beauftragte Hausverwaltung regelt fast alle anfallenden Aufgaben direkt mit dem Betreiber des Heims. Dieser wiederum kümmert sich um die Belegung der Apartments sowie um die Instandhaltung im Objekt.	Eine unerfahrene Hausverwaltung kann zu einem erhöhten Arbeitsaufwand für die Eigentümer führen.
<b>Steuerliche Lage / Finanzierung</b>	Durch Abschreibungen, Schuldzinsen und andere Werbungskosten können steuerliche Begünstigungen erreicht werden. Zudem profitieren Anleger derzeit von sehr niedrigen Darlehenszinsen.	Im Falle von Änderungen der derzeit gültigen Steuergesetze durch den Gesetzgeber, können die aktuell gegebenen steuerlichen Vorteile reduziert werden. Es können Zinsänderungen bei nicht festgeschriebenen, teil- oder fremdfinanzierten Investitionen auftreten.
<b>Standortwahl</b>	Vor jedem Bau einer Pflegeeinrichtung, werden für den vorgesehenen Standort ausführliche Standortanalysen durchgeführt. Nur dann wenn diese Analysen den Bedarf der Pflegeeinrichtung langfristig positiv einschätzen, wird gebaut.	Auch nach Erwerb der Immobilie kann sich eine Entwertung durch vermehrte Lärm- oder Immissionsbelästigung ergeben. Sich verändernde Sozialstrukturen können sich ebenfalls negativ auswirken.
<b>Betreiberwahl</b>	Die richtige Wahl des Betreibers ist für den Erfolg einer Pflegeimmobilie von großer Bedeutung. Daher sollte auf ein kompetentes Management, langjährige Erfahrung, ein sicheres Controlling sowie ein bewohnerorientiertes Management des Betreibers geachtet werden.	Bei Insolvenz des Betreibers sind die Mieteinnahmen gefährdet, bis ein neuer Betreiber die Pflegeeinrichtung übernimmt. Ebenso besteht das Risiko eines geringeren Mietzinses durch einen neuen Mietvertrag oder schlechtere Konditionen.

	Chancen / Vorteile	Risiken / Nachteile
<b>Alternative Verwendung</b>	Die aufgeteilte Immobilie könnte aufgrund der Gebäudestruktur unter anderem als Studentenwohnanlage, Hotel oder Boardinghouse mit Mikro-Appartements weiterverwendet werden. Insofern sich die Eigentümergemeinschaft einig ist, können Zimmer u.U. zusammengelegt werden und Wohnungen entstehen.	Die Pflegeimmobilie wird nach WEG-Recht aufgeteilt. Das schränkt die Flexibilität bei der (Weiter-)verwendung stark ein. Beispielsweise kann das Zusammenlegen von Zimmern, wenn diese zwei unterschiedlichen Eigentümern gehören, nicht ohne weiteres vorgenommen werden. Zur Umnutzung sind eventuell behördliche Genehmigungen einzuholen.
<b>Belegungsrecht</b>	Investoren haben die Möglichkeit das durch den Betreiber zugesagte bevorzugte Belegungsrecht im Bedarfsfall in Anspruch zu nehmen. Dieses Recht gilt nicht nur für den Investor selbst, sondern auch für seine Familienangehörigen 1. Grades	Das bevorzugte Belegungsrecht gilt nur für begrenzte Standorte und ist nicht flächendeckend. Eine Zuweisung eines entsprechenden Pflegegrads durch den MDK ist als Voraussetzung erforderlich.
<b>Wiederverkauf</b>	Pflegeimmobilien sind wertbeständige Kapitalanlagen mit einem soliden Schutz vor Inflation. Der Investor wird als Eigentümer seines Apartments in das Grundbuch eingetragen. Er kann die Immobilie jederzeit verkaufen, vererben oder verschenken.	Grundsätzlich sind Immobilien langfristige Kapitalanlagen. Beim Wiederverkauf ist der potentielle Erwerber an die geltenden Verträge gebunden. Ebenso kann der gewählte Zeitpunkt des Verkaufes als Risiko zu sehen sein.

Chancen und Risiken treten nicht zwingend einzeln auf, sondern können auch kumulativ entstehen. Für den/die Erwerber kann dies bedeuten, dass durch eine Verknüpfung von Einzelrisiken wie z. B. Mietausfall, Verschlechterung persönlicher Einkommensverhältnisse, umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen oder eine zu hohe Fremdfinanzierung die Einnahmen der Immobilie allein nicht mehr ausreichen, um Zins und Tilgung bedienen zu können. Kann diese Unterdeckung aus Einkommen und/oder Vermögen nicht mehr ausgeglichen werden, führt dies möglicherweise zu einem Liquiditätsengpass und im weiteren Verlauf zu einem persönlichen Vermögensverlust.

# Wichtige Hinweise zur praktischen Abwicklung

## Abwicklung

Der Käufer schließt mit dem Verkäufer einen Kaufvertrag ab oder bietet dem Verkäufer ein notarielles Kaufangebot an. Dieses Kaufangebot wird der Verkäufer in angemessener Frist notariell annehmen. 14 Tage vor der Beurkundung des Kaufangebotes muss dem Käufer der Inhalt des Kaufangebots und der Inhalt des Kaufangebots und der Musterurkunde/ Teilungserklärung bekannt sein. Die Urkunde muss bei der notariellen Beurkundung vorliegen.

Der Käufer tritt mit dem Kauf in den existierenden Pachtvertrag mit dem Betreiber sowie auch in alle erforderliche Nebenverträge wie z.B. Verwaltervertrag, WEG -Vertrag und den Vertrag zur Mietverwaltung ein.

## Grunderwerbssteuer

Bei dem Kauf einer Eigentumswohnung fällt nach dem bundeseinheitlichen Grunderwerbsteuergesetz grundsätzlich Grunderwerbsteuer an, unabhängig davon, ob das Objekt vermietet oder eigengenutzt wird.

Die Grunderwerbsteuer beträgt in Berlin 6,5 % des Kaufpreises.

## Grundsteuer

Die Grundsteuer wird vierteljährlich bzw. jährlich erhoben. Bemessungsgrundlage ist der Einheitswert. Die Grundsteuerschuld liegt zunächst beim Eigentümer wird jedoch gemäß Pachtvertrag auf den Pächter umgelegt.

## Vertrieb / Marketing / Verkäufer

Die Kosten für die Vertriebsprovisionen und Marketing trägt der Verkäufer, die Firma Scheibler GmbH, Frankfurter Chaussee 48, 15848 Beeskow.

Der Vertrieb erhält eine Innenprovision aus dem Kaufpreis. Im Kaufpreis ist auch der Unternehmergewinn des Verkäufers/Bauträgers enthalten. Der Verkäufer kann aus diesem Gewinnanteil weitere Provisionen an Dritte auszahlen. Dieser Sachverhalt wird vom Käufer mit Unterschrift des notariellen Kaufvertrages ausdrücklich genehmigt, unter Ausschluss von Regressansprüchen gegenüber dem Verkäufer.

Er wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass Makler, Vertriebsbeauftragte des Verkäufers oder sonstige Dritte nicht Erfüllungsgehilfen des Verkäufers sind, ihren Erklärungen keine für den Verkäufer rechtsverbindliche Bedeutung zukommt, und daher die Haftung des Verkäufers für Erklärungen von Maklern, Vertriebsbeauftragten oder sonstigen Dritten vollständig ausgeschlossen ist.

## Hinweis

Alle Darstellungen sind beispielhaft, Einrichtungsgegenstände sind nicht Gegenstand des Angebots.

# Vorbehaltsklausel

Dieses Exposee 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.

Alle angegebenen Flächen beruhen auf der Flächenberechnung eines Architektenbüros und sind unverbindliche Richtmaße. Das Gleiche gilt für die in den Planungsunterlagen dargestellten Außen- und Innenansichten des Objektes.

Abweichungen von der Bau- und Ausstattungsbeschreibung sowie technische Änderungen aufgrund evtl. behördlicher Auflagen oder aufgrund technischer Notwendigkeit bleiben vorbehalten, ebenso Abweichungen der Planungs- und Ausführungsart, der vorgesehenen Baustoffe und Einrichtungen, soweit diese sich technisch oder wirtschaftlich als zweckmäßig erweisen und sich nicht wertmindernd auf das vom Käufer erworbene Sondereigentum auswirken. Dies gilt insbesondere auch für Abweichungen von den in diesem Prospekt gezeigten Perspektiven, Plänen und Zeichnungen. Bei den in den Plänen eingezeichneten Einrichtungsgegenständen handelt es sich nur um Möblierungsvorschläge. Für die Möblierung und Einrichtung ist allein die Bau- und Ausstattungsbeschreibung maßgeblich. Änderungen der Vertragswerke und damit Abweichungen von den oben genannten Ausführungen sind möglich. Darauf wird ausdrücklich hingewiesen. Die Angaben zum Betreiber wurden von demselben selbst gestellt und im Rahmen dieser Ausführungen ungeprüft übernommen. Eine Gewähr für deren Vollständigkeit und Richtigkeit wird insoweit nicht übernommen und eine Haftung ausgeschlossen. 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 Prospekthaftung, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der in der Broschüre dargestellten Informationen und Daten verursacht wurden, sind ausgeschlossen. Eine Haftung für den Eintritt des prognostizierten wirtschaftlichen und steuerlichen Erfolgs kann nicht übernommen werden.

Eine Rechts- und Steuerberatung wird durch die Vermittlung des Immobilienmaklers nicht ersetzt. Die Bezugsurkunde (Mietvertrag nebst Baubeschreibung, Teilungserklärung und Verwaltervertrag) werden Ihnen rechtzeitig vor Beurkundung des Kaufvertrages durch den Notar zur Verfügung gestellt. Sie enthalten umfangreiche Informationen zu Ihrem Immobilienkauf. Von diesen Ausführungen abweichende Angaben oder Zusagen bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der ausdrücklichen schriftlichen Zusage des Verkäufers.

Notizen

# Reservierungsauftrag

## Erwerberdaten

Anrede:	<b>Erwerber</b>	<input type="text"/>	<b>Miterwerber</b>	<input type="text"/>
Vorname:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Nachname:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Geburtsname:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Geburtsdatum:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Straße:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
PLZ/Ort:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Beruf:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Telefon:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Email/Fax:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
St-Identifik-Nr.:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Staatsangehörigkeit:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Steuerberater:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Anschrift:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Güter/Fam.-Stand:	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Ehevertrag:	<input type="checkbox"/> Ehevertrag vorhanden			
Bankverbindung*:	IBAN	<input type="text"/>	BIC	<input type="text"/>
Bank/Ort:	<input type="text"/>			
Kontoinhaber:	<input type="text"/>			

\*Ausschließlich für Miet-/Pachtzahlungen an den Käufer, begründet keine Lastschrift

## Objektdaten

Wohneinheit Nr.	<input type="text"/>	Kaufpreis:	<input type="text"/>
Wohneinheit Nr.	<input type="text"/>	Kaufpreis:	<input type="text"/>
Wohneinheit Nr.	<input type="text"/>	Kaufpreis:	<input type="text"/>
Wohneinheit Nr.	<input type="text"/>	Kaufpreis:	<input type="text"/>
		Gesamtpreis:	<input type="text"/>

## Kaufpreisdaten

Ich/Wir sind damit einverstanden, dass meine/unsere, mit dem Erwerb in Zusammenhang stehenden Angaben elektronisch gespeichert werden und im Zusammenhang mit der Geschäftsabwicklung zwischen den Vertragspartnern ausgetauscht werden. Die Vorschriften des Datenschutzgesetzes werden eingehalten.

Die Reservierung wird für zunächst 14 Tage vorgenommen und verlängert sich nur, wenn innerhalb dieses Zeitrahmens die Finanzierungsunterlagen vorliegen.

## Notarauftrag

Ich / Wir beauftragen den Vermittler sowie seine Vertragspartner, in seinem Namen bei einem Notar einen Kaufvertragsentwurf für mich / uns personalisiert (siehe auch Folgeseite) zu beauftragen und übersenden zu lassen. **Hierdurch entstehende Kosten sind von mir zu tragen, auch wenn der Kauf nicht zustande kommen sollte.**

Gewünschter Notartermin ,

Kaufunterlagen ausgehändigt  an den Käufer versendet

# Sie haben Fragen?



Garant Immobilien AG / Garant Invest GmbH  
Wilhelmstr. 5  
70182 Stuttgart



**TELEFON**

0711 / 20 52 63 22



**E-MAIL**

[info@pflegeimmobilie-invest.de](mailto:info@pflegeimmobilie-invest.de)



**WEBSEITE**

[www.pflegeimmobilie-invest.de](http://www.pflegeimmobilie-invest.de)



Ein Angebot der Garant Immobilien AG und  
der Garant Invest GmbH

**GARANT**  
I M M O B I L I E N

  
**PFLEGEIMMOBILIE**  
INVEST

Garant Immobilien AG / Garant Invest GmbH  
Wilhelmstr. 5  
70182 Stuttgart



0711 / 20 52 63 22



info@pflegeimmobilie-invest.de



www.pflegeimmobilie-invest.de

**Ihr Ansprechpartner:** Garant Immobilien AG / GARANT Invest GmbH - Wilhelmstr. 5 - 70182 Stuttgart  
Telefon 0711/23955-0 - info@pflegeimmobilie-invest.de

**Direktkontakt:** Rolf Schmolke - Telefon 0711/23955-166 - Email: r.schmolke@garant-immo.de  
Albrecht Kauffmann - Telefon 0711/23955-126 - Email: a.kauffmann@garant-immo.de