



Pflegeheim Pfaffenwinkel



IVK - Immobilien Vertriebs
Koordination GmbH



Downloadbereich



EXPOSE



FACTSHEET



RESERVIERUNGS-
FORMULAR



KAUFPREISLISTE

Ein Angebot der IVK - Immobilien
Vertriebs Koordination GmbH



INHALTSVERZEICHNIS

Kapitalanlage Pflegeimmobilie	6
Demografischer Wandel	8
Vorteile einer Pflegeimmobilie	10
Rechenbeispiel	12
Ablauf zur ersten Miete	14
Pflegeheim Pfaffenwinkel	18
Belegungsrecht.....	20
Interview.....	21
Region	22
Mikrolage / Makrolage	25
Überblick.....	27
Kaufpreisliste.....	28
Grundrisse.....	32
Beispiele	40
Seitenansichten	44
Bildergalerie	46
Risikohinweise	48
Kontakt	54
Reservierungsauftrag	55



JOSEF HUBER

IVK Immobilien Vertriebs Koordination GmbH
- Geschäftsführer -

In Zeiten der Niedrigzinsen ist es nicht leicht für Sparer Geld anzulegen, da meist die bestehende Inflation die Verzinsung übertrifft und das Kapital Stück für Stück auffrisst. Da nicht nur die Inflation, sondern auch die nachträgliche Versteuerung sowie anfallende Verwaltungskosten ein Ansparen auf Vermögen erschwert, stellt sich hier die spannende Frage wie sich Vermögensaufbau bzw. Altersvorsorge dennoch rentabel gestalten lässt.

Das kann beispielsweise mit Absparen durch vermietete Immobilien geschehen. Die IVK gestaltet mit Ihnen einen Kapitalaufbauplan mit vermieteten Immobilien, der dazu perfekt auf Sie zugeschnitten ist. Wie das genau funktioniert und was die Voraussetzungen dafür sind zeigt Ihnen die IVK. Dabei versorgt Sie die IVK mit hauseigenen Immobilien, der für Sie maßgeschneiderten Finanzierung und der anschließenden Verwaltung Ihrer Immobilie.



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 in Bestandsimmobilien und Neubauten investiert. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels ist hier kein Ende in Sicht.

Bis vor einigen Jahren war diese Investitionsmöglichkeit auch lediglich solchen Großanlegern vorbehalten. Die Renditen bewegten sich in der Vergangenheit in diesem

Markt bei 5 % bis 8 %. Die hohe Sicherheit der Einkünfte und die langjährigen Pachtverträge waren hier ein Grund für die Attraktivität des Invests sowohl gestern wie heute. Der zusätzliche Wegfall einiger üblicher kostenträchtiger Risiken bei Immobilien wie Leerstand, Renovierungen, Instandsetzung und Weitervermarktung waren gegenüber anderen Märkten nicht existent. Seit der Jahrtausendwende agieren nun in diesem Markt auch Investoren, welche diese Kapitalanlage ebenso Privatpersonen zugänglich machen können.



WISSENWERTES!

Die Pflegeimmobilie ist auch in Grossinvestorenkreisen die Königsklasse der Immobilieninvestition. Lange schon an erster Stelle vor Hotels oder Gewerbe, da die Konditionen sicherer und Risiken von Konjunktur und Lage nahezu wegfallen.

Wie funktioniert die Kapitalanlage der Pflegeimmobilie für den Kunden

Eine Pflegeimmobilie wird genauso wie ein Mehrfamilienhaus nach dem WEG (Wohnungseigentumsgesetz) real geteilt und die sogenannten Pflegeappartements werden dann an Endkunden verkauft.

Im Gegensatz zur üblich bekannten Mietwohnung hat der Eigentümer nun die gleichen Vorteile wie erwähnte Großinvestoren. Natürlich ist die Immobilie als Sicherheit im Grundbuch eingetragen.

Die Instandhaltungskosten halten sich im Rahmen, da der Pächter / Betreiber der Immobilie für den Großteil der Renovierungen, Reparaturen und Instandhaltung aufkommt. Lediglich Dach und Fach obliegen dem Anleger. Die monatliche Pacht aus einem langjährigen Pachtvertrag (10 Jahre + 2 mal 5 Jahre Verlängerung) wird unabhängig von einer

Belegung eines Appartements vom Pächter bezahlt. Es gibt nur diesen einen Pächter der auch für alle Nebenkosten verantwortlich ist.

Durch die Regelungen nach dem SGB XI (Sozialgesetzbuch) und die strengen behördlichen Auflagen und Kontrollen ist größtmögliche Sicherheit und Qualität sowohl für die Immobilie als auch für den Pächter gegeben.

Eine Verwaltung für alle Eigentümer der Pflegeimmobilie sorgt letztendlich dafür, dass Verträge überwacht und eingehalten werden sowie die Betreuung über die Jahre dem Kunden gewährleistet wird.

Mittlerweile ist so eine Investition auch in Mischkonzepten mit betreutem Wohnen und Tagespflege möglich.

Der Demografische Wandel und dessen Folgen

Immer mehr alte Menschen stehen einer Gruppe junger Menschen gegenüber. Deutlich wird das insbesondere auf dem wachsendem Pflegemarkt.

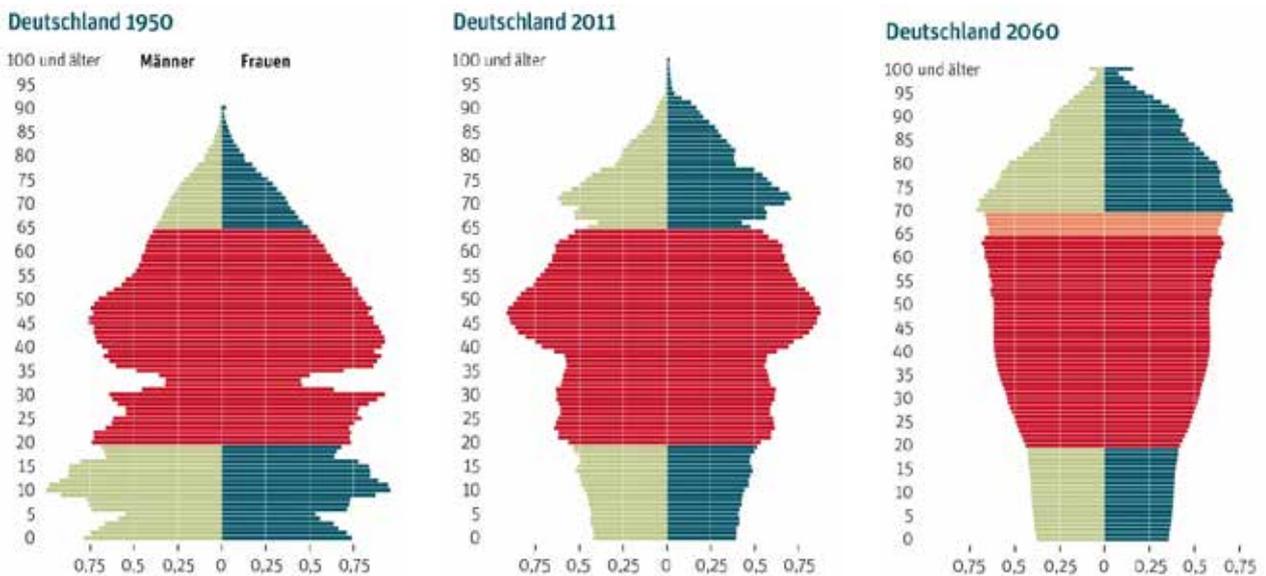
In Europa ist die deutsche Bevölkerung die älteste mit einer durchschnittlichen steigenden Lebenserwartung von drei Monaten jährlich, gemessen an den aktuellen Neugeburten.

Im Jahr 2060 wird schon jeder Dritte in Deutschland über 65 Jahre und jeder Siebte über 80 Jahre alt sein. Die Zahl der Pflegebedürftigen steigt bis ins Jahr 2060 auf 4,8 Millionen. Zur Zeit sind es 2,7 Millionen. Nahezu die Hälfte benötigt statistisch gesehen statio-

näre Pflege, ein Viertel wird noch zu Hause gepflegt und braucht in der Zukunft einen Platz in einer 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 dem Beruf und Familie nicht - oder nicht mehr - möglich.

Die Versorgung und Pflege der heutigen und zukünftigen Senioren sind eine der wichtigsten Aufgaben für Kommunen, Länder und die Betreiber selbst.



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

Aus obiger Grafik wird der Bevölkerungswandel in den nächsten Jahren deutlich. Immer weniger Nachwuchs ergibt schrumpfende Bevölkerungszahlen. Dagegen steigt der Anteil der alten und hochbetagten Bevölkerung immens. Dies hängt auch mit einer höheren Lebenserwartung zusammen.

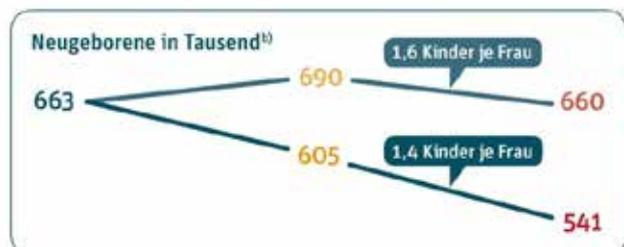
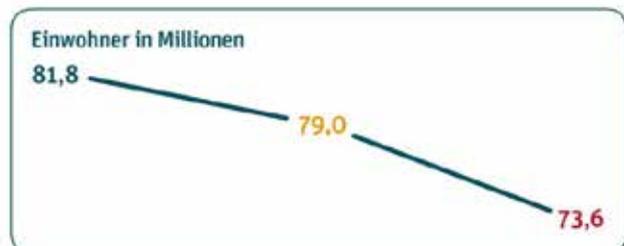
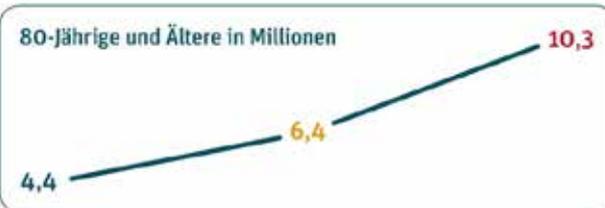
Die allgemeine Bevölkerungsgrafik seit 1950 zeigt diesen Wandel ganz deutlich. Die „Tannenbaumstruktur“ der vergangenen Gesellschaft vor dem ersten und zweiten Weltkrieg, bei der viel Nachwuchs den sehr wenigen Senioren gegenüberstand ist endgültig passé. Eine sich wandelnde Familienstruktur hat außerdem dazu geführt, dass Familien sehr dezentral leben und der alte Familienverbund mit drei Generationen in einem Haus eher selten vorkommt.

Wenn Senioren alleine leben resultiert daraus automatisch ein größeres Hilfsbedürfnis bei Krankheit, Gebrechlichkeit und Alter. So wird

in den nächsten 40 Jahren eine alarmierend veränderte Bevölkerungsstruktur nicht nur manifestiert, sondern auch extrem verstärkt. Dieser Wandel wird auf lange Sicht nicht nur mehr Angebote für Alte fordern, sondern auch die Vielfalt dieser Angebote! Demenziell erkrankte Menschen in den letzten Jahren geben nur ein Beispiel für die veränderte Pflegelandschaft. Massiv hinzukommen werden weitere Betreuungsangebote in Richtung betreutes Wohnen und in Pflegewohngruppen. Die gute alte deutsche Familie wird durch vernünftige Konzepte, die effektiv helfen, ersetzt.

Schlussendlich bleibt die Aufgabe einer sozial engagierten Gesellschaft eines der drängendsten Probleme unserer Zeit zu lösen und massiv zu investieren. Arbeitsplätze werden dadurch ebenso geschaffen wie damit zusammenhängende Infrastruktur auch in eher schwachen Regionen Deutschlands.

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



Ihre Vorteile auf einen Blick



Geringes Risiko

Nach strengen Kriterien geprüfte und gebaute Immobilie in einem Zukunftsmarkt, der nicht mit anderen Wirtschaftszweigen korreliert



Grundbuchsicherheit

Grundbuchliche Verbriefung einer Immobilie mit eigenem Grundbuchblatt. Somit keine Beschränkung: vererbbar - weiterhin veräußerbar, beleihbar



Geringer Aufwand

Es entstehen fast keine Aufwendungen für Renovierungen, Mietersuche, keine Nebenkostenabrechnung - einfache und kosteneffiziente Verwaltung



Automatische Mietanpassung

Vertraglich genau festgelegte Mietanpassung als Staffel oder Indexmiete. Die Anpassung übernimmt die Verwaltung für Sie



Pachtvertrag

Langjähriger Pachtvertrag mit einem solventen Pächter bzw. erfahrenen Betreiber der Immobilie



Mietsicherheit

Der Pächter leistet auch bei Mietausfall (z. B. Brandschaden / Versicherungsfall, Sicherheiten). Die Miete wird generell durch den Bewohnerbeitrag zu den Investitionskosten refinanziert. Hier übernimmt der jeweilige Bezirk die Kosten bei Sozialfällen (SGB XI, Versorgungsvertrag, MDK und Bezirk).

FAZIT

Immobilien gehören in Deutschland zu den beliebtesten Anlagemöglichkeiten und sollten deshalb in jedem Vermögen vorhanden sein.

- Überzeugen durch stabile Wertentwicklung
- Steuervorteile
- Sicher in Krisenzeiten
- Inflationsschutz
- Ermöglichen regelmäßige Zusatzeinkünfte fürs Leben



Mietzins

Es wird ein attraktiver Mietzins über Kapitalmarktzins, hier 4 % p. a. bezogen auf den Kaufpreis geboten



Kontrolle

Jährliche Kontrollen und Überprüfungen der Immobilie, sowie des Pflegebetriebs durch die Verwaltung finden statt (Instandhaltung, Wartungen und Belegung)



Externe Prüfungen

Jährliche Prüfungen werden von der FQA und dem MDK durchgeführt (Heimaufsicht, Med. Dienst der Krankenkassen)



Belegungsrecht

Ein Vorbelegungsrecht bei Pflegebedarf wird eingeräumt. Auch für Angehörige bis zum zweiten Grad.



Steuervorteile

Übliche Abschreibung der Immobilie, mit einem relativ kleinen Grundstücksanteil (10 - 20 %), steuerfreie Verkaufserlöse nach 10 Jahren möglich



Standort / Lage

Genaue Standortanalyse, um den Bedarf auch für die Zukunft zu bestimmen. Dadurch entstehen keine üblichen Standortrisiken

Rechenbeispiel

Kaufpreis		172.617,84 Euro
Notar und Grundbuch (in %)	2 %	3.452,36 Euro
Grunderwerbssteuer (in %)	3,5 %	6.041,62 Euro
Gesamtkosten		182.111,82 Euro
Eigenkapital (in %)	10 %	18.211,18 Euro
Finanzierung		163.900,64 Euro
Zins (in %)	1,50 %	2.458,51 Euro
Tilgung (in %)	2 %	3.278,01 Euro
Annuität (Abführung an die Bank) p.a.		5.736,52 Euro
Nebenkosten Verwaltung p.a.	20 € mtl. zzgl. MwSt	285,60 Euro
Nebenkosten Rücklagen p.a.	0,50 € / m ²	196,68 Euro
Gesamtkosten p.a.		6.218,80 Euro
Pacht	p. a.	6.909,49 Euro
Überschuss	p. a.	690,69 Euro
Überschuss (vor Steuer)	mtl.	57,56 Euro



Ihr Weg zur ersten Miete

Deutsches Immobilienrecht - viele Schritte - aber das sicherste in Europa

1 Kaufentscheidung

2 Reservierung

3 Vertragsunterlagen

4 Finanzierung

5 Notartermin Kunde

7 Notartermin Verkäufer

6 Postversand

8 Postversand

9 Finanzamt

10 Grundbuchamt

18 Erhalt der 1. Miete

15 Kaufpreiszahlung

16 Löschung der Auflassungsvormerkung

17 Eigentumsumschreibung auf Käufer

14 Mitteilung der Kaufpreisfälligkeit

11 Eintragung der Auflassungsvormerkung

12 Löschung der Grundpfandrechte

13 Postversand

Wir gestalten mit Ihnen zusammen einen Kapitalaufbauplan um ein Leben aus Mieteinnahmen zu realisieren.



Pflegeappartements bieten für die meisten Käufer die Möglichkeit, mit wenig Arbeit und keinem Ärger eine Immobilie zu besitzen. Es gibt aber noch viele weitere gute Gründe warum es geschickt ist in den Pflegemarkt zu investieren.

Was die Käufer einer Pflegeimmobilie insbesondere schätzen sind die hohe Rendite und die hohe Mietsicherheit durch staatliche Garantien und den Sorglos-Charakter durch Abgabe der Eigentümeraufgaben an den Betreiber.



Pflegeheim Pfaffenwinkel

Das Seniorenheim Pfaffenwinkel in Weilheim i.OB. hält für die stationäre Pflege 80 Betten in Einzel- und Doppelzimmern und ein Ausweichzimmer bereit.

Der Gebäudekomplex besteht aus dem Pflegeheim, welches in zwei Baukörper unterteilt ist, einem seitlich angebauten Textilmarkt und einer Tiefgarage.

Markt und Tiefgarage sind rechtlich und funktional vom Seniorenheim getrennt.

Das Heim selbst verfügt im Süden über einen kleinen Garten mit Springbrunnen und Sonnenterrasse.

Bis 2007 wurde das Haus als Hotel betrieben. Eingangssituation und Flair des Hauses vermitteln auch jetzt noch diesen Eindruck bester Gastfreundschaft.

Drei großzügige Aufenthaltsräume ermöglichen gemeinsame Aktivitäten wie Spielenachmittage, Gymnastik u. Ä.

Die hauseigene Wäscherei garantiert die verlässliche Pflege und stete Frische der Wäsche aller Bewohner. Die Küche mit engagiertem Küchenchef versorgt die Bewohner mit täglich frisch gekochten Gerichten aus regionalen Produkten. Unterschiedliche Farbgestaltung der einzelnen Stockwerke oder z. B. der sprechende Aufzug helfen auch demenziell erkrankten Bewohnern bei der Orientierung im Haus.

Pflegebäder mit hydraulischen Wannen in allen Stockwerken, regelmäßige Friseurbesuche im Haus und die freie Wahl des Hausarztes sorgen ebenso für das Wohlbefinden der Bewohner.

Der Betreiber, die S2-GmbH ist Tochter der Pflegeheim Rosenholz GmbH, die das Haus bereits seit 2007 betreibt. Aufgrund der großen Beliebtheit der Einrichtung und der erfolgreichen Führung wurde im Jahre 2014 die Erhöhung der Bettenzahl realisiert. Regelmäßige Kontrollen und Besuche des medizinischen Dienstes der Krankenkassen und der Heimaufsicht des Landratsamtes sorgen für Vertrauen und Sicherheit der Bewohner und der Angehörigen. Das Heim hat von allen Pflegeeinrichtungen der Stadt die beste Bewertung von aktuell 1,3! Dafür sorgt eine seit Jahren gleich gebliebene Stammebelegschaft unter Leitung eines sehr engagierten Heimleiters.

Das Haus wurde stets auf dem neuesten Stand der Technik gehalten und konnte nach Verabschiedung der neuen Heimmindestbauverordnung als erstes Heim im Landkreis die verbindliche Bestandsgarantie im Hinblick auf Zimmergrößen und sonstige Konformitätsbestimmungen der neuen Gesetzeslage erhalten.





Pflegeheim Pfaffenwinkel

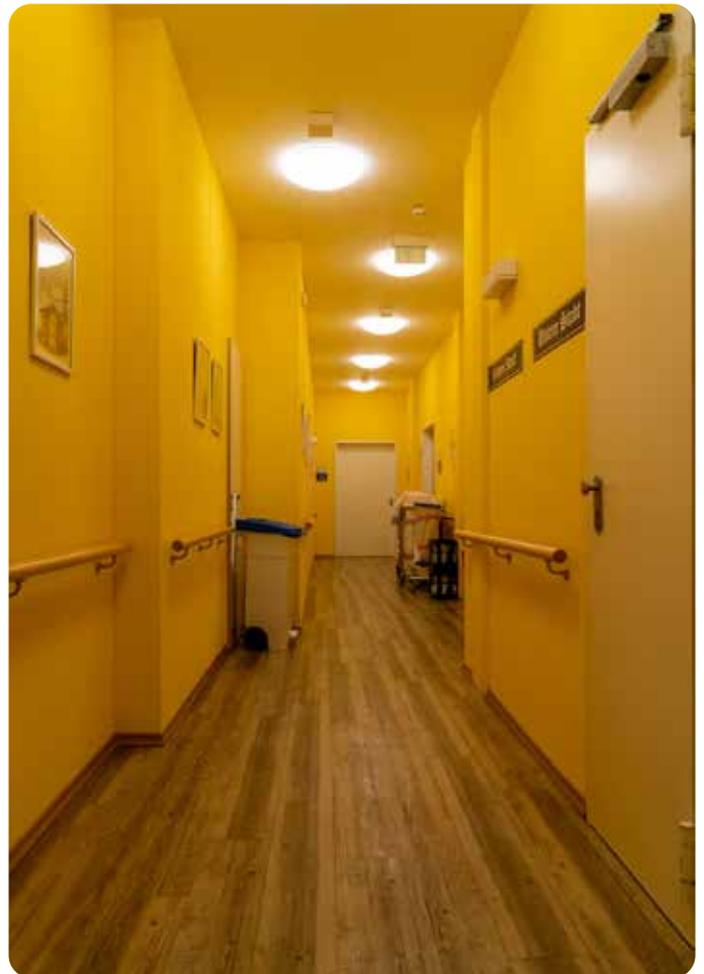


Das bevorzugte Belegungsrecht

Bevorzugtes Belegungsrecht für Eigentümer des Pflegeheims Pfaffenwinkel

Der Betreiber des Seniorenheims Pfaffenwinkel sichert dem jeweiligen Käufer bzw. Eigentümer einer Einheit im oben beschriebenen Haus, für den Fall der beabsichtigten Eigenaufnahme oder Aufnahme eines nächsten Familienangehörigen in gerader Linie sowie Geschwistern, ein bevorzugtes Belegungsrecht unter Berücksichtigung der jeweiligen rechtlichen Rahmenbedingungen, nach Maßgabe der Kapazitäten und auf der Grundlage der jeweiligen Vertrags- und Aufnahmebedingungen und Heimentgelte zu.

Da davon ausgegangen werden muss, dass das Haus auch in Zukunft stark belegt sein wird, müssen ggfs. Wartezeiten in Kauf genommen werden. Bei Veräußerung geht diese Zusage einfach auf den nächsten Eigentümer über.



Markus Loth

1. Bürgermeister
von Weilheim in Oberbayern

Sehr geehrte Damen und Herren,
verehrte Investoren,

das Pflegeheim „Pfaffenwinkel“ in der Weilheimer Innenstadt mit seiner räumlichen Nähe zur Altstadt, zur Ammer und zum Naherholungsgebiet „Weilheimer Au“ ist seit dem Jahr 2007 ein zentraler Bestandteil zur Betreuung und Pflege von älteren Menschen in unserer schönen Stadt. Seniorinnen und Senioren finden hier für den Ruhestand ein gemütliches und familiäres Umfeld. Das Haus ist auch speziell auf demenzkranke Bewohner eingerichtet und bietet eine hochklassige soziale Betreuung an. Auch Senioren ohne Pflegegrad können im Pflegeheim „Pfaffenwinkel“ wohnen. Gut geschultes Fachpersonal betreut die Bewohner mit viel Aufmerksamkeit und Herzlichkeit.

Mit dem nun angestrebten Verkauf der einzelnen Appartements kann zum einen glücklicherweise der Bestand dieser bedeutenden Weilheimer Pflegeeinrichtung dauerhaft gesichert werden. Auf der anderen Seite können zukünftige Erwerber auch eine Garantie für einen eigenen Pflegeplatz für sich oder für nahe Angehörige erhalten. In unseren Zeiten sind hochwertige Pflegeplätze schließlich ein knappes und wertvolles Gut.

Ich wünsche unserem Pflegeheim „Pfaffenwinkel“ für die Zukunft das Allerbeste, den Erwerbern eine nachhaltige und sinnstiftende Investition und allen Bewohnerinnen und Bewohnern auch weiterhin einen angenehmen und glücklichen Lebensabend in familiärer Atmosphäre.

Ihr



Markus Loth
Erster Bürgermeister



Die Region

Die Kreisstadt Weilheim in Oberbayern ist Oberzentrum und hat entsprechende Versorgungsfunktion für den sogenannten Pfaffenwinkel.

Schulen, Behörden und Kreiskrankenhaus sowie zahlreiche Fachärzte und Dienstleister aller Art belegen dies. Einkaufsmöglichkeiten von Discountern bis zu Fachgeschäften locken viele Besucher nach Weilheim.

Zwischen den großen bayerischen Seen und den Voralpen gelegen, von vielen Klöstern wie Rottenbuch, Wessobrunn oder Andechs und historischen Orten umgeben bietet es beste Möglichkeiten für Ausflüge aller Art.

Innerorts sorgt ein kostenloser Stadtbus mit

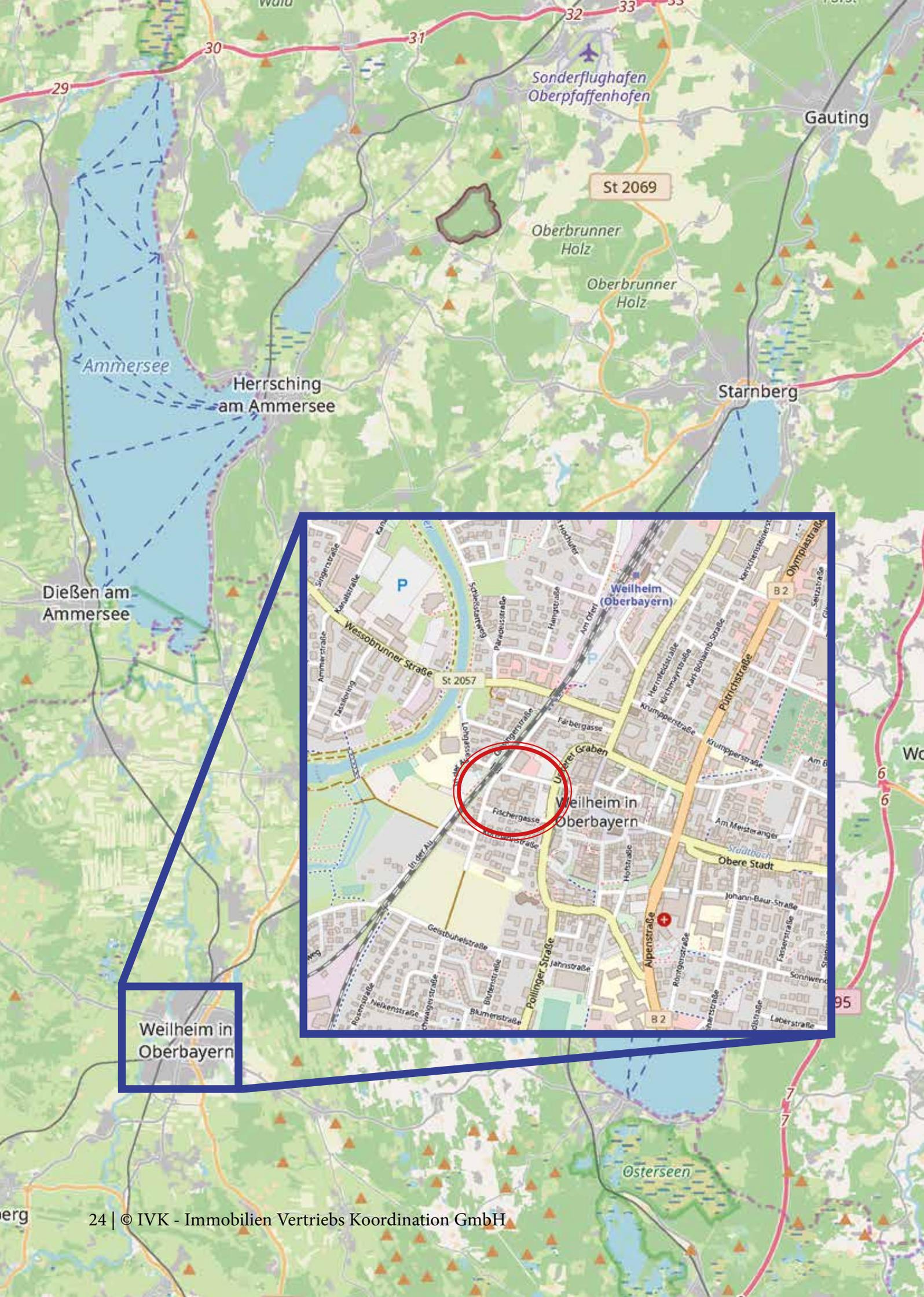
direkter Haltestelle vor dem Pflegeheim für Mobilität auch ohne eigenem Auto.

Weilheim verfügt über eine historische Altstadt, deren Kern zu einer attraktiven Fußgängerzone mit Fachgeschäften, Cafés und Restaurants umgestaltet wurde.

Die geringe Arbeitslosenquote und die starke Vernetzung mit den Großräumen München und Augsburg führen zu einem stetigen Anstieg der örtlichen Immobilienpreise und zu reger Bautätigkeit.

Ein solider mittelständischer Branchenmix sorgt für eine gesunde wirtschaftliche und soziale Basis.





Dießen am Ammersee

Herrsching am Ammersee

Sonderflughafen Oberpfaffenhofen

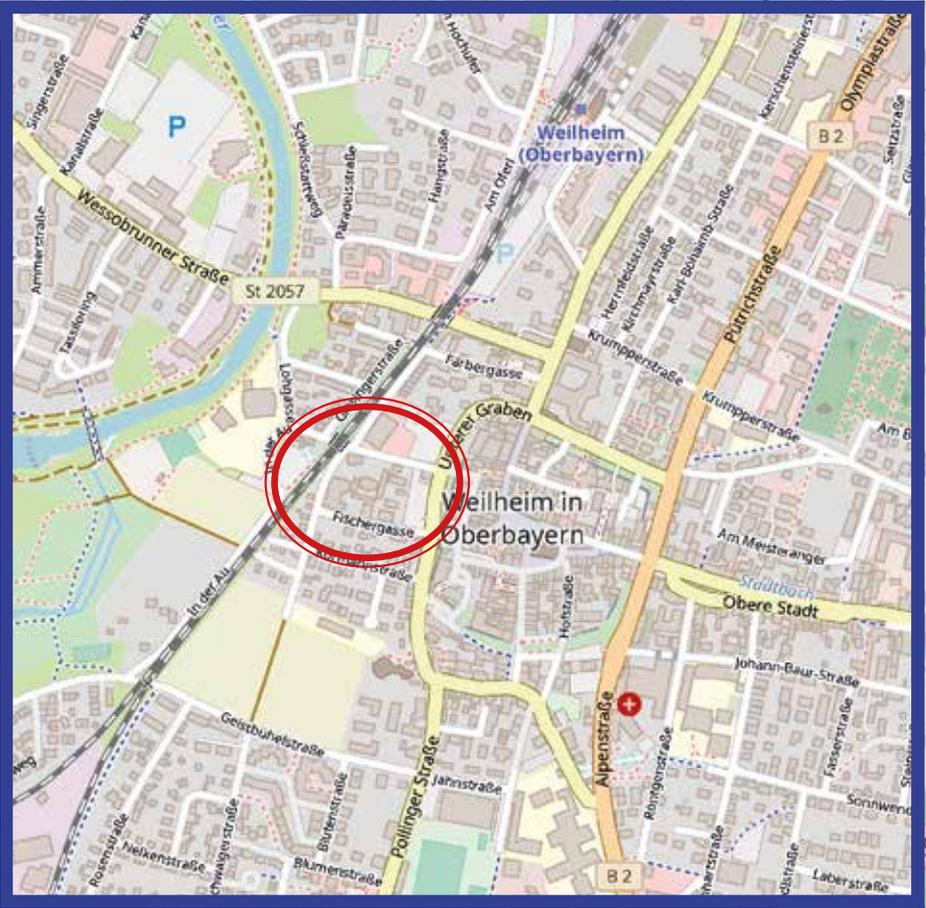
Gauting

St 2069

Oberbrunner Holz

Oberbrunner Holz

Starnberg



Weilheim in Oberbayern

Mikrolage

Das mit dem Pflegeheim, einem Textilmarkt und einer Tiefgarage bebaute Grundstück hat eine Größe von circa 2800 m². Es liegt rechtwinklig an der Lohgasse und wird über diese erschlossen.

Ein Netto-Markendiscout unmittelbar gegenüber dem Objekt ermöglicht schnelles Einkaufen vieler täglicher Bedarfsartikel.

Das hier angebotene Objekt liegt lediglich 300 Meter westlich des historischen Altstadtkerns.

Cafés und Restaurants, Wochenmarkt und Fachgeschäfte sind fußläufig in kürzester Zeit erreichbar.

Der Stadtbus hält direkt am Objekt. Der Bahnhof ist über diesen problemlos zu erreichen. Zu Fuß ist dieser circa 10 Minuten entfernt.

Die Ammer mit perfekt ausgebauten Wander- und Radwegen ist in nur 5 Minuten über eine alte Kastanienallee zu erreichen.

Makrolage

Weilheim liegt 50 Kilometer südlich von München und 49 Kilometer nördlich von Garmisch-Partenkirchen direkt an der Bundesstraße 2.

Der Anschluss an die A95 liegt 20 km entfernt, die Lindauer Autobahn erreicht man in 30 Minuten, über diese liegt der Flughafen München 60 Minuten entfernt.

Als Verkehrsknotenpunkt wird Weilheim vom Hauptbahnhof München in 35 Minuten, von Augsburg in 60 Minuten erreicht. Die Ober-

landbahn fährt von hier weiter nach Peißenberg, Peiting und Schongau. Der S-Bahn Bahnhof Tutzing wird mit dem Zug im Halbstundentakt in 10 Minuten angefahren.

Zum Ammersee sind es mit dem Auto 15 Minuten, zum Starnberger See 25 Minuten und zum Staffelsee 20 Minuten. Das Naturschutzgebiet der Osterseen ist ebenfalls nur 20 Minuten entfernt.

Überblick



Das Objekt im Überblick

Standort	Weilheim Lohgasse 9 82362 Weilheim in Oberbayern
Wohneinheiten	64 Einheiten
Baujahr	1990 / 2007
Sanierung	2014
Heizung	Blockheizkraftwerk
Zimmergrößen (netto)	von 14,75 m ² bis 30,53 m ²
Zimmergrößen (brutto)	von 29,72 m ² bis 61,51 m ²
Kaufpreise	von 156.504,03 m ² bis 323.908,58 €
Gesamtgröße	2.487,69 m ²
Betreiber	S2-GmbH, Tochter der Rosenholz GmbH
Pachtvertrag (Dach und Fach)	10 Jahre + Option auf 2 mal 5 Jahre Verlängerung
Mietrendite	4 % Mietrendite bezogen auf den Netto Kaufpreis
Pachterhöhung	Staffelmiete; ab 3. Jahr 1,5% alle 2 Jahre
Abschreibung	Gebäudeanteil 2 % über 50 Jahre
Pachtzahlungen	Am 1. des Folgemonats nach Kaufpreiszahlung
Instandhaltungsrücklage	0,50 € pro Quadratmeter
Verwaltung	20 € zzgl. MwSt. pro Einheit
Erwerbsnebenkosten	3,5 % Grunderwerbssteuer 1 % Notar 1 % Grundbucheintragung (provisionsfrei)
ENEV	liegt vor
Vertrieb	IVK - Immobilien Vertriebs Koordination GmbH Fraunhoferstraße 14, 82152 Planegg

Kaufpreisliste 1 - 40

WE	Geschoss	Plätze	Fläche Appartment	Fläche Gemeinschaft	Miete p. a.	Kaufpreis / m ²	Kaufpreis
1	EG	1	14,83 m ²	15,05 m ²	6.298,04 €	5.265,95 €	157.346,59 €
2	EG	1	14,82 m ²	15,04 m ²	6.293,85 €	5.265,95 €	157.241,27 €
3	EG	1	15,05 m ²	15,27 m ²	6.391,39 €	5.265,95 €	159.663,60 €
4	EG	1	15,09 m ²	15,31 m ²	6.408,69 €	5.265,95 €	160.084,88 €
5	EG	1	18,39 m ²	18,66 m ²	7.809,89 €	5.265,95 €	195.103,45 €
6	1. OG	1	14,85 m ²	15,07 m ²	6.306,43 €	5.265,95 €	157.557,22 €
7	1. OG	1	14,75 m ²	14,97 m ²	6.263,96 €	5.265,95 €	156.504,03 €
8	1. OG	1	15,28 m ²	15,50 m ²	6.488,93 €	5.265,95 €	162.085,94 €
9	1. OG	1	15,37 m ²	15,59 m ²	6.527,21 €	5.265,95 €	163.033,81 €
10	1. OG	1	17,82 m ²	18,08 m ²	7.567,62 €	5.265,95 €	189.047,61 €
11	1. OG	2	26,03 m ²	26,41 m ²	11.054,35 €	5.265,95 €	276.146,42 €
12	1. OG	1	16,27 m ²	16,51 m ²	6.909,49 €	5.265,95 €	172.617,84 €
13	1. OG	2	23,67 m ²	24,02 m ²	10.052,22 €	5.265,95 €	251.133,16 €
14	1. OG	1	17,82 m ²	18,08 m ²	7.567,62 €	5.265,95 €	189.047,61 €
15	1. OG	1	18,61 m ²	18,88 m ²	7.903,23 €	5.265,95 €	197.420,47 €
16	1. OG	1	18,61 m ²	18,88 m ²	7.903,23 €	5.265,95 €	197.420,47 €
17	1. OG	1	17,82 m ²	18,08 m ²	7.567,62 €	5.265,95 €	189.047,61 €
18	1. OG	2	24,61 m ²	24,97 m ²	10.451,29 €	5.265,95 €	261.085,80 €
19	1. OG	2	30,53 m ²	30,98 m ²	12.965,27 €	5.265,95 €	323.908,58 €
20	1. OG	2	28,08 m ²	28,49 m ²	11.924,86 €	5.265,95 €	297.894,79 €

WE	Geschoss	Plätze	Fläche Appartment	Fläche Gemeinschaft	Miete p. a.	Kaufpreis / m ²	Kaufpreis
21	1. OG	1	17,82 m ²	18,08 m ²	7.567,62 €	5.265,95 €	189.047,61 €
22	1. OG	1	17,90 m ²	18,16 m ²	7.601,70 €	5.265,95 €	189.890,16 €
23	1. OG	1	17,90 m ²	18,16 m ²	7.601,70 €	5.265,95 €	189.890,16 €
24	1. OG	1	17,82 m ²	18,08 m ²	7.567,62 €	5.265,95 €	189.047,61 €
25	1. OG	1	17,89 m ²	18,15 m ²	7.597,51 €	5.265,95 €	189.784,84 €
26	2. OG	1	14,85 m ²	15,07 m ²	6.306,43 €	5.265,95 €	157.557,22 €
27	2. OG	1	14,75 m ²	14,97 m ²	6.263,96 €	5.265,95 €	156.504,03 €
28	2. OG	1	15,28 m ²	15,50 m ²	6.488,93 €	5.265,95 €	162.085,94 €
29	2. OG	1	15,37 m ²	15,59 m ²	6.527,21 €	5.265,95 €	163.033,81 €
30	2. OG	1	17,82 m ²	18,08 m ²	7.567,62 €	5.265,95 €	189.047,61 €
31	2. OG	2	27,41 m ²	27,81 m ²	11.640,63 €	5.265,95 €	290.785,76 €
32	2. OG	1	14,89 m ²	15,11 m ²	6.323,74 €	5.265,95 €	157.978,50 €
33	2. OG	2	23,67 m ²	24,02 m ²	10.052,22 €	5.265,95 €	251.133,16 €
34	2. OG	1	17,82 m ²	18,08 m ²	7.567,62 €	5.265,95 €	189.047,61 €
35	2. OG	1	18,61 m ²	18,88 m ²	7.903,23 €	5.265,95 €	197.420,47 €
36	2. OG	1	18,61 m ²	18,88 m ²	7.903,23 €	5.265,95 €	197.420,47 €
37	2. OG	1	17,82 m ²	18,08 m ²	7.567,62 €	5.265,95 €	189.047,61 €
38	2. OG	2	24,61 m ²	24,97 m ²	10.451,29 €	5.265,95 €	261.085,80 €
39	2. OG	2	30,53 m ²	30,98 m ²	12.965,27 €	5.265,95 €	323.908,58 €
40	2. OG	2	28,08 m ²	28,49 m ²	11.924,86 €	5.265,95 €	297.894,79 €

Kaufpreisliste 41 - 64

WE	Geschoss	Plätze	Fläche Apparment	Fläche Gemeinschaft	Miete p. a.	Kaufpreis / m ²	Kaufpreis
41	2. OG	1	17,82 m ²	18,08 m ²	7.567,62 €	5.265,95 €	189.047,61 €
42	2. OG	1	17,90 m ²	18,16 m ²	7.601,70 €	5.265,95 €	189.890,16 €
43	2. OG	1	17,90 m ²	18,16 m ²	7.601,70 €	5.265,95 €	189.890,16 €
44	2. OG	1	17,82 m ²	18,08 m ²	7.567,62 €	5.265,95 €	189.047,61 €
45	2. OG	1	17,89 m ²	18,15 m ²	7.597,51 €	5.265,95 €	189.784,84 €
46	3. OG	1	14,85 m ²	15,07 m ²	6.306,43 €	5.265,95 €	157.557,22 €
47	3. OG	1	14,75 m ²	14,97 m ²	6.263,96 €	5.265,95 €	156.504,03 €
48	3. OG	1	15,28 m ²	15,50 m ²	6.488,93 €	5.265,95 €	162.085,94 €
49	3. OG	1	15,37 m ²	15,59 m ²	6.527,21 €	5.265,95 €	163.033,81 €
50	3. OG	1	17,82 m ²	18,08 m ²	7.567,62 €	5.265,95 €	189.047,61 €
51	3. OG	2	27,43 m ²	27,83 m ²	11.649,02 €	5.265,95 €	290.996,40 €
52	3. OG	1	14,87 m ²	15,09 m ²	6.314,82 €	5.265,95 €	157.767,86 €
53	3. OG	2	24,25 m ²	24,60 m ²	10.298,69 €	5.265,95 €	257.241,66 €
54	3. OG	2	24,29 m ²	24,65 m ²	10.315,47 €	5.265,95 €	257.715,59 €
55	3. OG	2	24,76 m ²	25,12 m ²	10.515,27 €	5.265,95 €	262.665,59 €
56	3. OG	2	29,39 m ²	29,82 m ²	12.481,24 €	5.265,95 €	311.796,90 €
57	3. OG	2	27,50 m ²	27,90 m ²	11.678,91 €	5.265,95 €	291.733,63 €
58	3. OG	2	27,64 m ²	28,04 m ²	11.738,17 €	5.265,95 €	293.208,10 €
59	3. OG	1	16,14 m ²	16,38 m ²	6.854,43 €	5.265,95 €	171.248,69 €
60	3. OG	1	16,46 m ²	16,70 m ²	6.990,25 €	5.265,95 €	174.618,90 €

WE	Geschoss	Plätze	Fläche Apparment	Fläche Gemeinschaft	Miete p. a.	Kaufpreis / m ²	Kaufpreis
61	3. OG	1	17,10 m ²	17,35 m ²	7.261,89 €	5.265,95 €	181.411,98 €
62	3. OG	1	17,10 m ²	17,35 m ²	7.261,89 €	5.265,95 €	181.411,98 €
63	3. OG	1	16,08 m ²	16,32 m ²	6.828,74 €	5.265,95 €	170.616,78 €
64	3. OG	1	16,65 m ²	16,89 m ²	7.071,01 €	5.265,95 €	176.619,96 €

Erdgeschoss





1. Obergeschoss





2. Obergeschoss





3. Obergeschoss





Beispiel 1 (Einheit 13)



Doppelzimmer | Kaufpreis:
23,67 m² (47,69 m²) | 251.133,16 €

Beispiel 2 (Einheit 14)



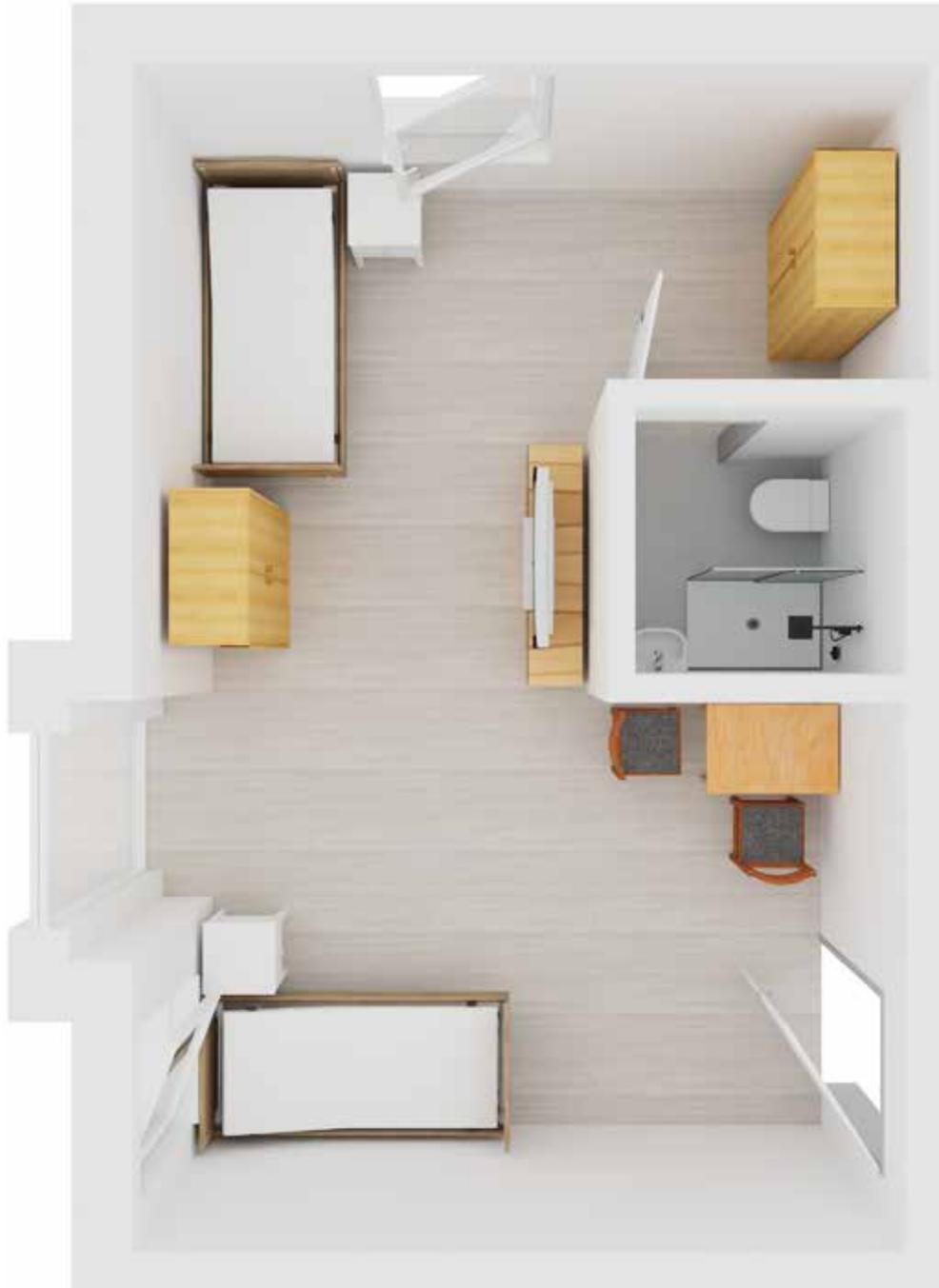
Einzelzimmer
17,82 m² (35,90 m²) | Kaufpreis:
189.047,61 €

Beispiel 3 (Einheit 18)



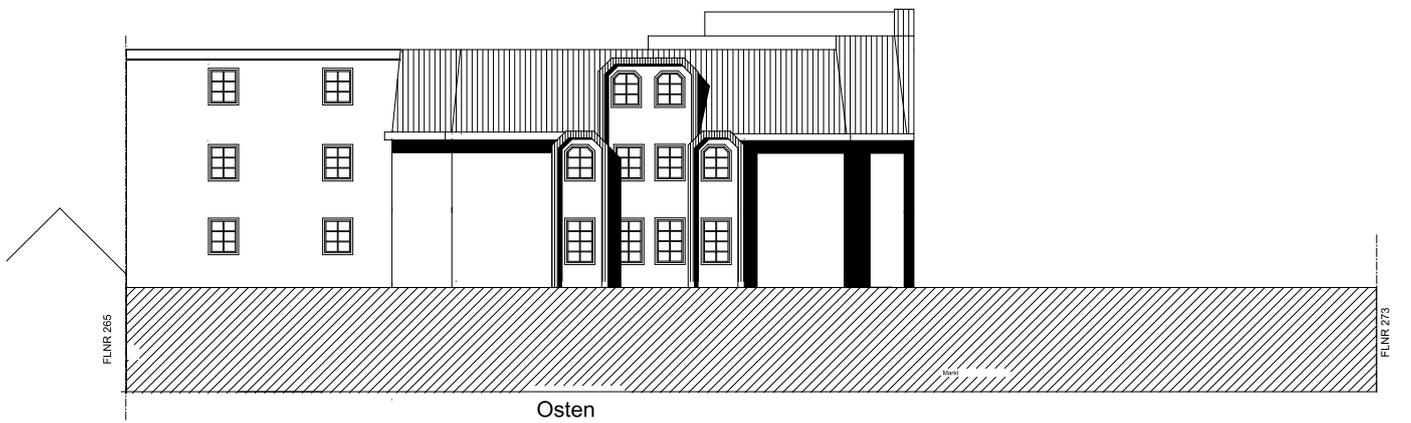
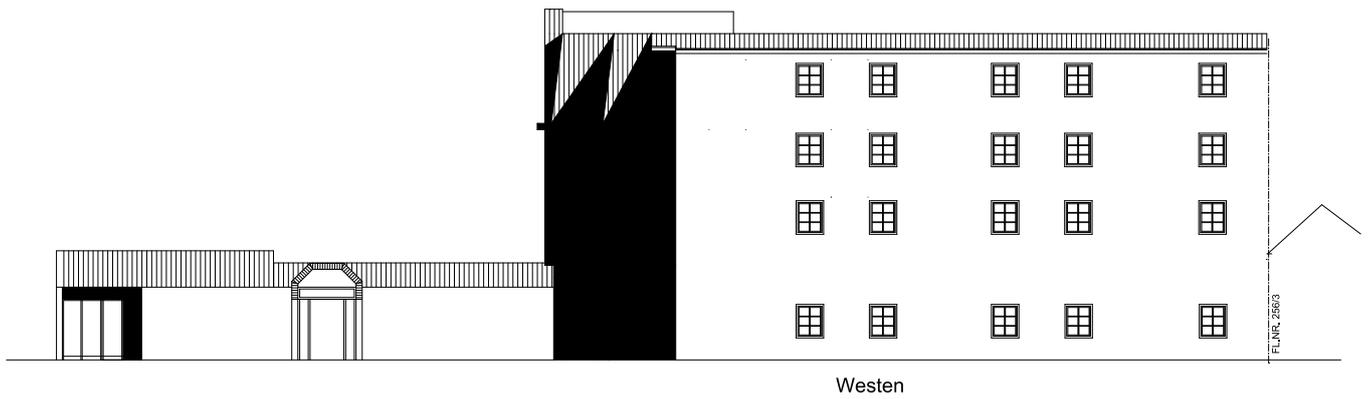
Doppelzimmer
24,61 m² (49,58 m²) | Kaufpreis:
261.085,80 €

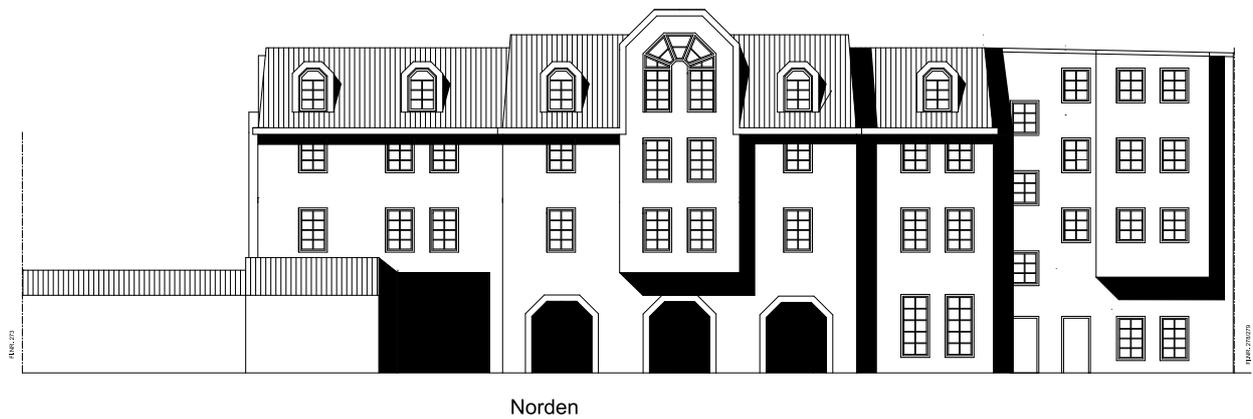
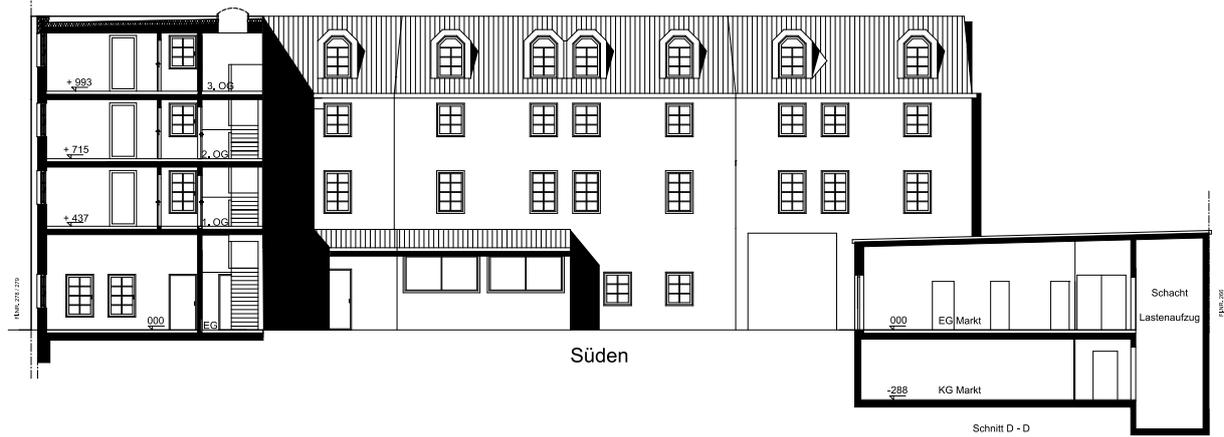
Beispiel 4 (Einheit 19)



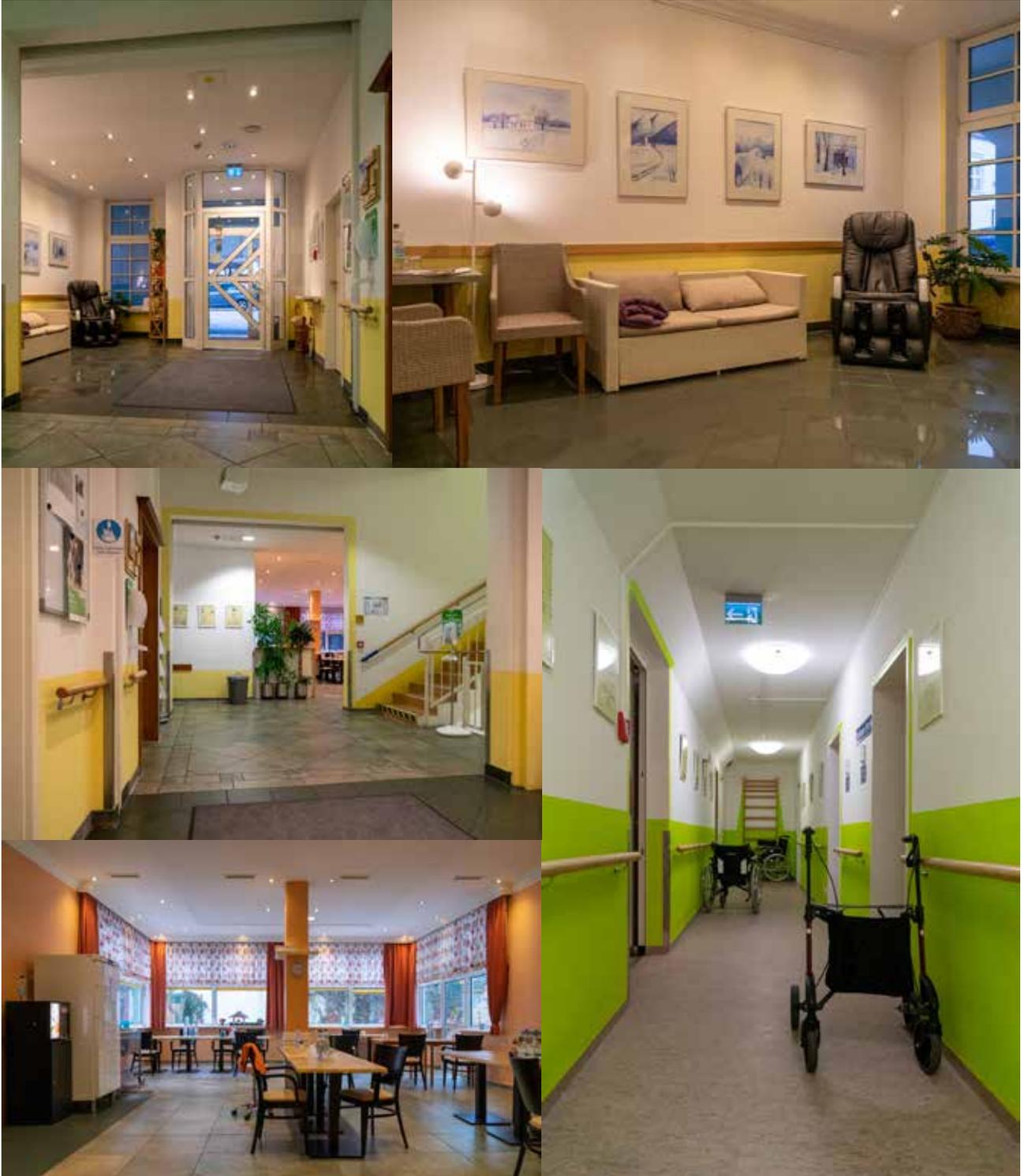
Doppelzimmer
30,53 m² (61,51 m²) | Kaufpreis:
323.908,58 €

Seitenansichten





Eindrücke aus dem Pflegeheim Pfaffenwinkel





Allgemeine Risiken einer 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 Prognose-Risiko verbunden.

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

Neben dem grundlegenden Prognose-Risiko 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 – ggfs. 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 drei Hauptbereiche auf: die häusliche, die ambulante und die stationäre Pflege. Alle drei 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 in Zukunft 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 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 statt-

finden 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 kleinen Gebühren und recht einfachen Vertragswerken. Dafür ist der Verkaufswert bzw. der Preis einer Immobilie relativ stabil und schwankt nicht so wie bei 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 zwei 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 drei Punkte an einer Immobilie ist 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 welchem sogenannten Makrostandort (Stadt/Gemeinde, in der sich die Immobilie befindet) und welchem 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 familiengerechten 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 Seniorenpflegeheim ist für die Dauer von mindestens 10 Jahren vermietet und wird im Sinne einer Alten- und Pflegeeinrichtung betrieben. Eine Verlängerung von zweimal 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 im Pachtvertrag mit dem Betreiber vereinbart ist. Dieses betrifft die Aufnahme im Kaufobjekt selbst 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 Seniorenpflegeheim 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 verwendeten 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 als Staffelmiete versehen. Die konkrete Konstellation 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.

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 Anpassungen 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. Es bleibt zu prüfen ob dies laut Pachtvertrag dem Pächter obliegt.

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 einschließlich 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, betreutes Wohnen sowie Wohngruppen entsprechend verändern. Diese Faktoren können nicht beeinflusst werden und sind damit nicht kalkulierbar.

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.

ANGABENVORBEHALTE

Die Angaben und Berechnungen in diesem Expose wurden sorgfältig zusammengestellt und auf ihre Richtigkeit überprüft. Sie entsprechen dem gegenwärtigen Stand der Immobilie, den gesetzlichen und sonstigen Vorschriften und Bestimmungen.

Von diesem Prospekt abweichende Angaben, Aussagen oder Zusagen sind nur verbindlich, wenn sie vom Verkäufer schriftlich erfolgen. Verbindlich für die Aussagen sind allein die genehmigten Baupläne und die Bau- und Ausstattungsbeschreibung, die der Teilungserklärung beiliegen.

Die Musterbeispiele und –zeichnungen in diesem Prospekt können von der Realität abweichen. Die Möblierung in den Grundrissen dient nur der Veranschaulichung und ist nicht Bestandteil des Angebots.

Eine Haftung für den Eintritt des prognostizierten wirtschaftlichen und steuerlichen Erfolgs kann nicht übernommen werden.

Das Expose wurde auf Angaben von Dritten erstellt. Diese haben das Expose bzw. deren entsprechende Daten bestätigt. Die Daten berufen sich ausschließlich auf den Angaben des Initiators beziehungsweise Verkäufers und wurden von diesen abgenommen.

Kontaktieren Sie uns



IVK - Immobilien Vertriebs Koordination GmbH
Fraunhofer Str. 14
82152 Planegg



TELEFON

089 12223739



E-MAIL

service@ivk-partner.de



WEBSEITE

www.ivk-partner.de



Verkauf und Vertrieb

IVK Immobilien Vertriebs Koordination GmbH



+49 89 12223739



+49 178 1672985



info@ivk-partner.de



www.ivk-partner.de

Ein Angebot der IVK - Immobilien
Vertriebs Koordination GmbH

