



4,1 %
Rendite
KfW 55



Zwischen sanften Hügeln und malerischen Tälern

Verkaufsunterlage für das
Seniorenpflegezentrum Grävenwiesbach





Die DEKRA prüft stichprobenartig die Ausführungsbeschaffenheiten im Rahmen der Beurteilungen zur Freigabe von Teilzahlungen nach MaBV.

Die DEKRA führt die Vorbegehungen zur Abnahme und die Abnahmebegleitung durch. Die DEKRA überprüft stichprobenartig die Abarbeitung der festgestellten Mängel.

www.dekra.de



Im Rahmen der Prüfung zeigte das Unternehmen eine gute Bonitätsstruktur und erfüllte alle Zertifizierungskriterien:

- Bonitätsindex < 250 oder externes Rating einer anerkannten Ratingagentur besser als BBB-
- Bilanzrating < CRS
- erfolgreiche Befragung des Managements: keine maßgeblichen Bonitätsrisiken erkennbar

Bei durchgängiger Erfüllung der Kriterien ist das Zertifikat ein Jahr gültig. Der aktuelle Status ist prüfbar unter: www.creditreform.de/crefozert

Inhalt

04 Editorial

Die Immobilie

- 05** Immobilie im Überblick
- 06** Seniorenpflegezentrum Grävenwiesbach
- 08** Metropolregion Frankfurt
- 10** Grävenwiesbach – Idyllische Lage und geschäftiges Treiben
- 12** Standortanalyse Grävenwiesbach
- 18** Der Betreiber der Einrichtung
- 20** Etagengrundrisse der Immobilie
- 26** Kaufpreisliste
- 28** Beispielkalkulation
- 30** Vergleich klassische Altersvorsorge vs. Pflegeimmobilie

Die WirtschaftsHaus AG

- 31** Das Unternehmen
- 34** Gut verwaltet, optimal betreut
- 36** Vermögensaufbau mit Immobilien
- 37** Beeinflussende Faktoren
- 38** Der Pflegemarkt
- 39** Pflegeapartment – Eigentumswohnung im Vergleich
- 40** Gründe für die Investition
- 41** Notizen

Rechtliches

- 42** Wesentliche allgemeine Risiken und steuerliche Grundlagen beim Erwerb einer Wohnung bzw. eines Apartments in einem Seniorenzentrum

Anmerkung zur Verkaufsunterlage

Für die bei den folgenden Unterlagen zugrunde liegenden Annahmen und Berechnungen wurde größte Sorgfalt angewandt. Sämtliche Daten und Angaben dieser Verkaufsunterlage stellen keine rechtliche Grundlage dar, sondern entsprechen dem heutigen Stand der Planung bzw. dem aktuellen Bautenstand. Sie bestehen, unter Vorbehalt, grundsätzlich unveränderter Planungs- und Berechnungsgrundlagen und gleichbleibender rechtlicher Verhältnisse und einschließlich der Spruchpraxis der Gerichte, Verwaltungs- und Finanzbehörden. Eine Haftung für die Richtigkeit der Zahlenangaben und das Erreichen der steuerlichen Vorteile kann nicht übernommen werden. Diese Broschüre wird dem Käufer nach Maßgabe des vorstehenden Angabenvorbehaltes sowie der aufgeführten Haftungsvorbehalte, zur Verfügung gestellt. Vom Inhalt abweichende Angaben haben nur Gültigkeit, wenn diese vor notarieller Beurkundung des Kaufvertrages durch die Verkäufer schriftlich bestätigt worden sind. Grundlage der Immobilieninvestition sind Kaufvertrag, Teilungserklärung, Baubeschreibung und Pachtvertrag. Da ein komplexer Sachverhalt beschrieben wird, ist nicht auszuschließen, dass gleichwohl für einzelne Käufer zu einzelnen Sachverhalten ergänzende Fragen bestehen. Für Aussagen und Angaben des Vermittlers abweichend vom Kaufvertrag haftet weder der Verkäufer, noch die WirtschaftsHaus Service GmbH. Die Vervielfältigung dieser Verkaufsunterlage – auch auszugsweise – bedarf der ausdrücklichen Zustimmung der WirtschaftsHaus Service GmbH.

Pflegeimmobilien versprechen hohe Renditen

Investieren Sie jetzt

Noch nie war die Lebenserwartung in Deutschland so hoch wie heute. Allein in den vergangenen rund 130 Jahren hat sie sich hierzulande mehr als verdoppelt. Und sie steigt weiter, statistisch um ganze drei Monate pro Jahr. Dies ist eine wunderbare Entwicklung, deren Grund unter anderem in enormen Fortschritten im Gesundheitswesen sowie in besserer Ernährung und komfortableren Wohnverhältnissen zu finden ist. Dieser Umstand bedeutet auch, dass der Anteil der Senioren an der Gesamtbevölkerung größer wird: Machten die über 65-Jährigen im Jahr 1950 noch knapp zehn Prozent der deutschen Gesellschaft aus, sind es jetzt bereits über 21 Prozent. Bis 2050 wird der Anteil laut Prognosen bereits auf über 30 Prozent ansteigen.

A llerdings erwächst daraus auch eine ganz neue Herausforderung für die Gesellschaft. Denn dieser demografische Wandel bringt unweigerlich mit sich, dass in Zukunft immer mehr Menschen auf ganzheitliche oder teilweise Pflege angewiesen sind. Schon im Jahr 2020 werden im Hochtaunuskreis mehr als 9.000 pflegebedürftige Menschen leben. Das sind 17 Prozent mehr als noch 2010.

Es ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, diese Entwicklung zu meistern. Eine Basis sind hierbei individuelle Wohn- und Pflegekonzepte, die sicherstellen, dass ältere Menschen ihren Lebensabend auch wirklich genießen können. Darüber hinaus braucht es intelligente Finanzierungskonzepte, die vorausschauend dazu beitragen, den fortwährend steigenden Bedarf an bezahlbaren Pflegeplätzen zu decken.

Für Investoren bietet sich hier die Möglichkeit, einen der letzten Wachstumsmärkte zu erschließen. Ein riesiger Vorteil des Pflegemarktes ist, dass er im Unterschied zu den meisten

anderen dynamisch wachsenden Märkten kaum Risiken beinhaltet: Der demografische Trend garantiert, dass stetig mehr Pflegeplätze benötigt werden und die Nachfrage ständig steigt. Gut geführte Pflegeheime werden also über Jahrzehnte hinweg ausgelastet sein. Für Investoren ist so eine nachhaltige Rendite gesichert.

Das gilt selbstverständlich auch für das Seniorenpflegezentrum Grävenwiesbach. Der Neubau bietet in großartiger Lage Platz für 72 Wohneinheiten. Sie können Miteigentümer an diesem Objekt werden und dazu beitragen, mit Ihrer Investition den demografischen Wandel in Deutschland zu meistern, indem Sie den Senioren einen echten Platz zum Wohlfühlen schaffen. Es handelt sich hier also um eine solide und soziale Investition. Ihr Geld ist sicher – und der Ertrag ebenso. Sie liegen also in jedem Fall richtig, wenn Sie sich für eine oder mehrere Wohneinheiten des Seniorenpflegezentrums Grävenwiesbach entscheiden!



Die Immobilie im Überblick

Das Seniorenpflegezentrum Grävenwiesbach entsteht als dreigeschossiger Neubau, der sich mit seiner ansprechenden leicht geschwungenen Architektur angenehm organisch in die umgebende Wohnbebauung der familiär geprägten Gemeinde im Hochtaunuskreis einfügt. Die ruhige Lage in einem von viel Grün geprägten Umfeld sorgt für eine angenehme Beschaulichkeit und steht für ein geruhames Leben im fortgeschrittenen Lebensalter.

Insgesamt bietet das Gebäude Platz für 72 als Einzelzimmer ausgelegte Wohneinheiten, die durch den Einsatz großformatiger Fenster lichtdurchflutet gestaltet sind und selbstverständlich jeweils über ein eigenes Badezimmer verfügen. Eine angenehme Farbgestaltung und hochwertige Möblierung tragen überdies zur Wohlfühlatmosphäre bei.

Gleichermaßen großzügig wie behaglich gestaltete Gemeinschafts- und Aufenthaltsräume bieten Platz für das gesellige Beisammensein. Terrassen und Balkone bieten reichlich Möglichkeiten für den Aufenthalt an der frischen Luft, eine hauseigene Küche sorgt mit frisch zubereiteten Speisen für das leibliche Wohl der Bewohner. So verbinden sich in diesem nach dem Wohngemeinschaftsprinzip aufgebauten Gebäude die Ansprüche an eine moderne Pflegeeinrichtung mit der behaglichen Wohnlichkeit eines schönen Zuhauses.

Investoren finden hier eine äußerst solide Geldanlage bei einer starken und durch zuverlässige Mietausschüttung gewährleisteten Rendite. Wer also ein Apartment im Seniorenpflegezentrum Grävenwiesbach erwirbt, treibt nicht nur die eigene Vermögensplanung erfolgreich voran, er hilft darüber hinaus auch kräftig dabei mit, den demografischen Wandel in Deutschland zu meistern.

Objekt

Lage:	Naunstädter Straße 12a • 61279 Grävenwiesbach
Fertigstellung:	Q4 2019
Objektbeschreibung:	3 Vollgeschosse + Kellergeschoss
Anzahl der Wohneinheiten:	72 Einzelzimmer
Wohnungsgrößen:	43,56 m ² - 45,25 m ² (inkl. Gemeinschaftsfläche)

Kaufangebot

Kaufangebot:	Pflegeapartments nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG)
Kaufpreis:	159.616 € - 165.809 € pro Wohneinheit. Der Kaufpreis teilt sich wie folgt auf: Gebäudewert (90 %), Außenanlage (4 %), und Grundstück (6 %)
Kaufpreiszahlung:	nach MaBV
Erwerbsnebenkosten:	6,0 % Grunderwerbsteuer ca. 2,5 % Notar- und Gerichtskosten
Baubegleitende Immobilienprüfung für Großprojekte durch die DEKRA	

Betrieb

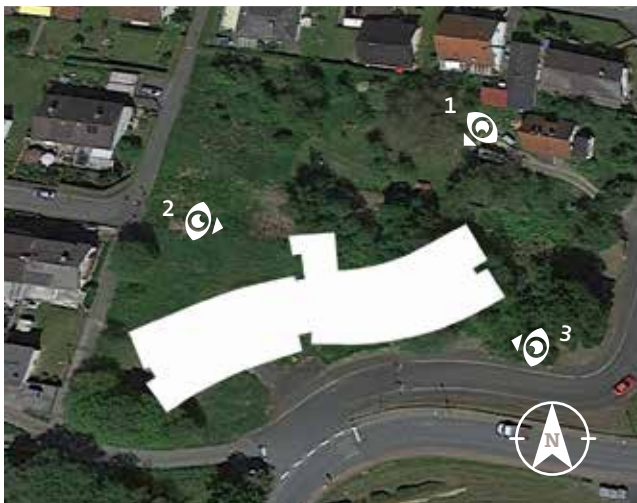
Betreiber:	Cura Sana Limburg Weilburg gGmbH Bahnhofstraße 29 • 65520 Bad Camberg
Patronat:	Cura Sana Verwaltung GmbH Bahnhofstraße 29 • 65520 Bad Camberg
Mietvertrag:	25 Jahre + 1 x 5 Jahre
Fälligkeit der Miete:	01.12.2019

Rendite

Mietrendite:	anfängliche Mietrendite von ca. 4,1 % p.a. bezogen a. d. KP
Pre-Opening:	2 Monate
Indexierung:	Laut Pachtvertrag
Steuerliche Aspekte:	Abschreibung: 2 % der Gebäudeherstellungskosten über 50 Jahre und 6,7 % auf die Außenanlage über 15 Jahre
Bevorzugtes Belegungsrecht:	Besteht für das erworbene Apartment, sofern dieses frei ist oder andernfalls für ein anderes freiwerdendes Apartment dieses Hauses – oder auch für ein anderes freiwerdendes Apartment der Cura Sana



1| Ansicht Nord-Ostrichtung



2| Ansicht Nord-Westrichtung



3| Ansicht Süd-Ostrichtung

Seniorenpflegezentrum Grävenwiesbach

Eindrücke des Seniorenpflegezentrums in Text und Bild

Geruhames Wohnen in einer wundervollen Umgebung: Dafür steht das Seniorenpflegezentrum Grävenwiesbach. Das auf vollstationäre Pflege ausgelegte Gebäude entsteht in einer insgesamt ruhigen Nachbarschaft. Die nähere Umgebung ist geprägt von der familiären Atmosphäre einer lockeren Wohnbebauung mit Ein- und Zweifamilienhäusern. Verschiedene Einzelhandels- und Lebensmittelgeschäfte sowie Gastronomieangebote finden sich in fußläufig erreichbarer Nähe. Auch der gesellschaftliche Mittelpunkt der Gemeinde, der Wuenheimer Platz vor der Evangelischen Kirche, liegt nur wenige hundert Meter entfernt; der Bahnhof praktisch vis-à-vis.

Nicht weit von der Grundstücksgrenze entfernt endet die Wohnbebauung und öffnet sich für eine weitflächige Flurlandschaft, die von romantischen Feldwegen durchzogen wird. So bietet die nähere Umgebung der Einrichtung sowohl im Ort selbst als auch in der unmittelbar angrenzenden Natur eine Vielzahl an Gelegenheiten für den erholsamen Gang an die frische Luft.

*Weitflächige
Flurlandschaft*

Der Neubau selbst wartet mit einem beinahe hotelartigen Ambiente auf. Das im Grundriss leicht geschwungene Gebäude fügt sich mit seiner dreigeschossigen Ausführung und der stilvollen Fassade angenehm organisch in die Ortschaft ein und bietet Platz für 72 Wohneinheiten. Jede davon ist als Einzelzimmer ausgelegt und selbstverständlich mit einem eigenen, seniorengerechten Bad ausgestattet. Hier finden die Bewohner einen allzeit behaglichen Rückzugsort, in dem sie in aller Ruhe die Gemütlichkeit der eigenen vier Wände genießen können. Großzügig geschnittene Fenster lassen viel Tageslicht hinein. Natürlich besteht die Möglichkeit, die einzelnen Wohneinheiten mit persönlichen Erinnerungsstücken individuell zu gestalten.

*Behaglicher
Rückzugsort*

Die attraktiv gestalteten Aufenthaltsräume stehen derweil für geselliges Beisammensein. Sie stehen auf allen Stockwerken in Form von freundlich hergerichteten Gemeinschaftsräumen zur Verfügung, die zum angeregten Gespräch, etwa bei einer frisch aufgebrühten Tasse Kaffee oder Tee, einladen. Bei wärmeren Temperaturen bieten sich hierfür freilich auch die Terrassen und Balkone an, die nicht nur ein luftiges Plätzchen bieten, sondern auch einen einmaligen Blick in die grüne Umgebung mit ihren sanften Hügeln und Tälern sowie dem parkähnlich gestalteten Außenbereich der Einrichtung. Die hauseigene Küche sorgt darüber hinaus für täglich frisch zubereitete Speisen und eine gleichermaßen gesunde wie schmackhafte Ernährung.

*Einmaliger Blick in die
grüne Umgebung*

Insgesamt verbindet die Architektur auf angenehme Art und Weise die Erfordernisse einer modernen Pflegeeinrichtung mit der Wohnlichkeit eines behaglichen Zuhauses. Auch bei der Inneneinrichtung verbinden sich moderne Elemente mit traditioneller Gemütlichkeit, sodass die Senioren auch im Alter auf keine Annehmlichkeiten verzichten müssen. Eine angenehme Farbgebung und liebevolle Dekoration machen die Wohlfühlatmosphäre komplett. Damit erfüllt die Einrichtung alle Anforderungen an ein gleichermaßen gemütliches wie geselliges Leben im Alter.

*Moderne Einrichtung
mit Wohlfühlfaktor*

All dies das macht das Seniorenpflegezentrum Grävenwiesbach zu einer großartigen Immobilie. Und zwar gleichermaßen für die zukünftigen Bewohner – wie selbstverständlich auch für Investoren.



Metropolregion Frankfurt

Wirtschaft, Taunus und Kultur

Dicht bewaldete Mittelgebirgszüge, weite Kulturlandschaft und international bekannte Hochtechnologie: Die Stadt Grävenwiesbach liegt im Hochtaunuskreis und damit in einer Region, in der Natur, Infrastruktur, Wirtschaftskraft und die Nähe zu gleich mehreren Großstädten der Metropolregion Frankfurt/Rhein-Main mit ihren insgesamt rund 5,5 Millionen Einwohnern eine einmalige Kombination bilden.

Generell ist die Metropolregion in Südhessen mit ihrer Vielzahl von Fernstraßen- und Schienen-Knotenpunkten sowie dem internationalen Luftverkehrsdrehkreuz des Frankfurter Flughafens besonders verkehrsgünstig gelegen. Bereits mit Beginn der Industrialisierung trug diese Lage zu einem bis heute andauernden wirtschaftlichen Aufschwung bei. International bekannt ist die Region unter anderem für den Banken- und Finanzsektor sowie Hersteller- und Zulieferfirmen aus der Automobilbranche. Der Hochtaunuskreis als Teil dieses Wirtschaftsraumes beherbergt mit Fresenius sowie Fresenius Medical Care zwei DAX-Unternehmen aus der Medizintechnik und dem Gesundheitswesen. Weitere namhafte hier ansässige Unternehmen sind der Babynahrungshersteller Milupa, der Autovermieter Avis und der Tourismuskonzern Thomas Cook.

Zentrum der Metropolregion Frankfurt/Rhein-Main ist der Ballungsraum Frankfurt mit etwas mehr als zwei Millionen Einwohnern, zu dem im Übrigen auch Grävenwiesbach zählt. Frankfurt selbst ist derweil nicht nur ein weltweit wichtiger Wirtschaftsstandort, sondern auch historisch und kulturell eine der bedeutendsten Städte Europas. „Mainhattan“, wie die

Stadt mit ihrer unverwechselbaren und so in Deutschland einmaligen Hochhaus-Skyline auch gerne bezeichnet wird, richtet mit der Internationalen Automobil-Ausstellung, der Musikmesse und der Frankfurter Buchmesse drei der wichtigsten Branchen-Schauen aus. Mehr als 60 Museen sowie eine Vielzahl von Bühnen, freien Theatern und kulturellen Highlights, die von Kammermusik bis zum großen Popkonzert reichen, sowie ein hochklassiges Sportprogramm lassen hier keine Wünsche an eine abwechslungsreiche Freizeitgestaltung offen.

Dazu ist der Römerberg im mittelalterlichen Zentrum der Frankfurter Altstadt weit über die Grenzen der Region als Anziehungspunkt für Touristen aus dem In- und Ausland bekannt. Gleichsam attraktiv sind darüber hinaus die nahen Landeshauptstädte Wiesbaden (Hessen) und Mainz (Rheinland-Pfalz). Die beiden Städte bilden entlang des Rheinuferes ein Doppelzentrum mit beinahe 500.000 Einwohnern. Während sich Wiesbaden rühmen kann, eines der ältesten Kurbäder Europas zu sein, ist Mainz überregional als Sitz mehrerer Rundfunkanstalten und als Hochburg des Rheinischen Karnevals bekannt.



Doch die Region ist nicht nur dicht besiedeltes Ballungsgebiet. Auch die Natur ist hier überall bisweilen überraschend nahe. Deutschlandweit vielbeachtet ist der Naturpark Taunus, in dessen Zentrum Grävenwiesbach liegt und der jährlich rund 18 Millionen Besucher von Nah und Fern anzieht. Es handelt sich mit einer Fläche von 1.348 Quadratkilometern um den zweitgrößten Naturpark Hessens.

Die Landschaft ist geprägt vom Taunushauptkamm mit dem Großen Feldberg, der mit fast 900 Metern den höchsten Taunusgipfel bildet, sowie dem sich nördlich anschließenden Östlichen Hintertaunus. Romantische Waldgebiete wechseln sich hier ab mit fruchtbaren Feldern und hübsch gelegenen Ortschaften. So ist der Naturpark sommers wie winters ein beliebtes Gebiet für Erholungsuchende und Sporttreibende, für Spaziergänger, Mountainbiker, Skiläufer und Wanderer. Letztere kommen etwa mit einem Netz aus 210 Wanderwegen mit einer Gesamtlänge von mehr als 1.000 Kilometern auf ihre Kosten. Darüber hinaus finden sich im gesamten Naturpark Sehenswürdigkeiten und Ausflugsziele.

So befindet sich hier das restaurierte Römerkastell Saalburg als Teil des UNESCO-Weltkulturerbes Obergermanisch-Raetischer Limes, der einst die Grenze zwischen dem römischen Reich und den germanischen Stammesgebieten markierte. Im 2. Jahrhundert n. Chr. waren hier bis zu 600 Legionäre stationiert, heute können Besucher der Geschichte jener Epoche nachspüren. Beinahe märchenhaft wirkt dagegen das Schloss Bad Homburg, das ab 1679 anstelle einer mittelalterlichen Burg errichtet wurde. Von der alten Burg zeugt heute noch der die Anlage überragende „Weiße Turm“. In diesem wunderschönen historischen Ambiente findet inzwischen die renommierte Klassikreihe „Bad Homburger Schlosskonzerte“ statt.

Standortinformationen

Bundesland:	Hessen
Kreis:	Hochtaunuskreis
Fläche:	43,16 km²
Einwohner:	5.228
Bevölkerungsdichte:	121 Einwohner pro km²
Postleitzahl:	61279
Vorwahl:	06086
Bürgermeister:	Roland Seel (CDU)



Naturpark Taunus in Hessen

Grävenwiesbach – Idyllische Lage und geschäftiges Treiben

Die Gemeinde Grävenwiesbach mit ihren gut 5.000 Einwohnern liegt im nördlichen Hochtaunuskreis. Dabei handelt es sich um einen Kreis, der überregional für Immobilien mit gehobenem Mietniveau bekannt ist – und für Einwohner, die sich dieses Niveau auch gut und gerne leisten können. Denn der Hochtaunuskreis zählt seit Jahren zu jenen Gebieten mit dem höchsten Kaufkraftindex der gesamten Bundesrepublik. In den letzten Jahren landete er im Ranking zuverlässig auf dem zweiten Platz, lediglich der bayerische Kreis Starnberg ist noch wohlhabender.

Verbunden mit dieser herausragenden wirtschaftlichen Situation gilt der Hochtaunuskreis aber auch als Gegend mit einer besonders hohen Lebensqualität. Die zeichnet sich einerseits durch den Anschluss an beziehungsweise die Lage im Ballungsraum Frankfurt und andererseits durch die unvergleichliche Nähe zur umgebenden Natur aus. So ist die Gemeinde Grävenwiesbach praktisch durchgehend ländlich geprägt, Felder, Weiden und Wiesen umgeben die bebaute Fläche, Wasserläufe durchziehen die Landschaft. Dahinter erheben sich die bewaldeten Höhenzüge des Taunus. Eine Gegend, die geradezu einlädt, sie zu Fuß oder per Fahrrad zu erkunden und sich auf Feld- und Waldwegen an der Landschaft des Naturparks Taunus zu erfreuen.

In der Gemeinde selbst ist es eine wunderbare Kombination aus idyllischer Ruhe und geschäftigem Treiben, die das Leben hier besonders angenehm macht. Ruhige Straßen, gepflegte Häuser, liebevoll gestaltete Grundstücke. Die Hektik und den Lärm von Großstädten gibt es hier nicht, stattdessen wird Nachbarschaft und geselliges Miteinander großgeschrieben. Gut 500 Personen erfreuen sich am umfangreichen Breitensportangebot des TSV Grävenwiesbach, mehrere Geschäfte und Gastronomiebetriebe von traditionell gutbürgerlich bis international laden zum Bummeln durch die ruhigen Straßen und zur erholsamen Einkehr bei kulinarischen Genüssen.

Besiedelt wurde das Gebiet des heutigen Hochtaunuskreises schon im 5. Jahrhundert v. Chr. von den Kelten. Aus der Römerzeit im 1. bis 3. Jahrhundert n. Chr. zeugen die Überreste des insgesamt 225 Kilometer langen Limes-Schutzwalles. Grävenwiesbach schließlich wurde 1280 als Wiesinbach erstmals urkundlich erwähnt, seit dem Mittelalter floriert die Gemeinde. Deutlich wird das am weithin sichtbaren Wahrzeichen, der auf einem kleinen Plateau errichteten Evangelischen Kirche Grävenwiesbach. Das 1737/38 im barocken Klassizismus errichtete Gotteshaus hat eine Gesamthöhe von 36 Metern. Erbaut wurde es von Friedrich Joachim Stengel, der auch für andere bedeutende Bauwerke der Epoche wie das Saarbrücker Schloss verantwortlich war.

Heute profitiert Grävenwiesbach neben seiner idyllischen Lage auch von einer außerordentlich guten Verkehrsanbindung. Über den örtlichen Bahnhof ist die Gemeinde an das S-Bahnnetz des Rhein-Main-Verkehrsverbundes angeschlossen. Die Bundesstraße 456 führt durch den Ort, es bestehen Anbindungen an die Autobahnen A3, A5 und A45. So ist es bei Bedarf nicht weit in eine der umgebenden Groß- und Mittelstädte. 20 Kilometer gen Norden liegt etwa das attraktive Wetzlar mit seiner hübschen Innenstadt und umfangreichen Shoppingangeboten. 40 Kilometer gen Süden lockt Frankfurt mit seinen über 700.000 Einwohnern als Metropole mit weltstädtischem Niveau.



Zahlen zum Standort

Bemerkenswerte **63,8 %** der Haushalte der Gemeinde Grävenwiesbach verdienen **monatlich netto mehr als 2.800 Euro**, **21,1 %** der Haushalte verdienen **monatlich sogar mehr als 5.000 Euro**.

Schon im Jahr **2015** lebten allein im Hochtaunuskreis, in dem auch Grävenwiesbach liegt, mehr als **14.000 über 80-jährige Menschen**. Bereits 2025 werden es annähernd 19.000 sein.

Im Jahr 2035 werden einer Schätzung zufolge rund **10.750 Menschen im Hochtaunuskreis auf Pflege angewiesen** sein. Das entspricht gegenüber dem Vergleichsjahr der dieser Prognose zugrunde liegenden Studie (2010) einem **Anstieg von rund 38 %**.

Derzeit beträgt der Anteil der pflegebedürftigen Menschen an der **Gesamtbevölkerung im Hochtaunuskreis etwa 4 %**. Diese Zahl wird in den nächsten Jahren weiter steigen.



(Quelle: Detailanalyse der Vergleichspreis-Datenbank on-geo.de für das WirtschaftsHaus)

Standortanalyse

Grävenwiesbach

Makrolage

Mit der Makrolage wird der Standort einer bestehenden oder zukünftigen Immobilie bewertet. Bevor ein Grundstück bebaut wird, wird eine Standortanalyse durchgeführt, um zu überprüfen, welche Immobilienart für den jeweiligen Standort geeignet ist. Die Makrolage befasst sich dabei mit den Standortaspekten eines größeren Umfeldes, z.B. einer Stadt oder Region.

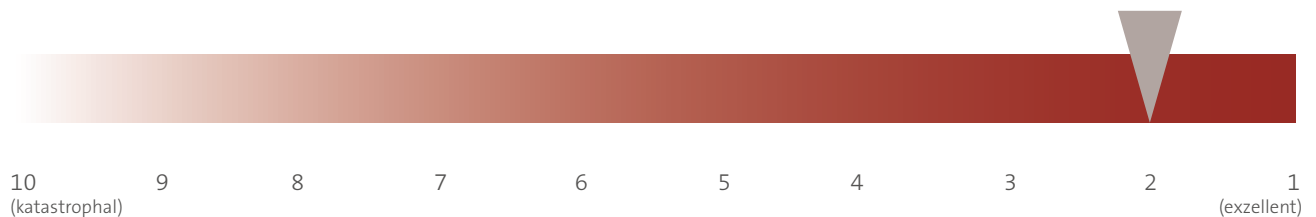
Regionale Geographie

Bundesland:	Hessen
Kreis:	Hochtaunuskreis
Gemeindetyp:	Agglomerationsräume – hochverdichtete Kreise, sonstige Gemeinden
Landeshauptstadt (Entfernung zum Zentrum):	Wiesbaden (37,6 km)
Nächste Stadt (Luftlinie):	Usingen, Stadt (6,0 km)

Bevölkerung & Ökonomie

Einwohner (Gemeinde):	5.205
Haushalte (Gemeinde):	2.315
Kaufkraft pro Einwohner in Euro (Gemeinde):	21.754
Kaufkraft pro Einwohner in Euro (Quartier):	20.042

Makrolageeinschätzung der Objektadresse



Mikrolage

Die Mikrolage berücksichtigt im Gegensatz zur Makroanalyse nur das direkte Standortumfeld. Die wesentlichen Untersuchungsbereiche sind: Lage, unmittelbare Verkehrsanbindung, Nachbarbebauung und Grundstücksbeschaffenheit.

Infrastruktur (Luftlinie)

Typische Bebauung (Quartier):	1-2 Familienhäuser in nicht homogen bebautem Straßenabschnitt
Nächste Autobahnanschlussstelle:	Anschlussstelle Langgöns (18,5 km)
Nächster Bahnhof:	Bahnhof Hundstadt (1,7 km)

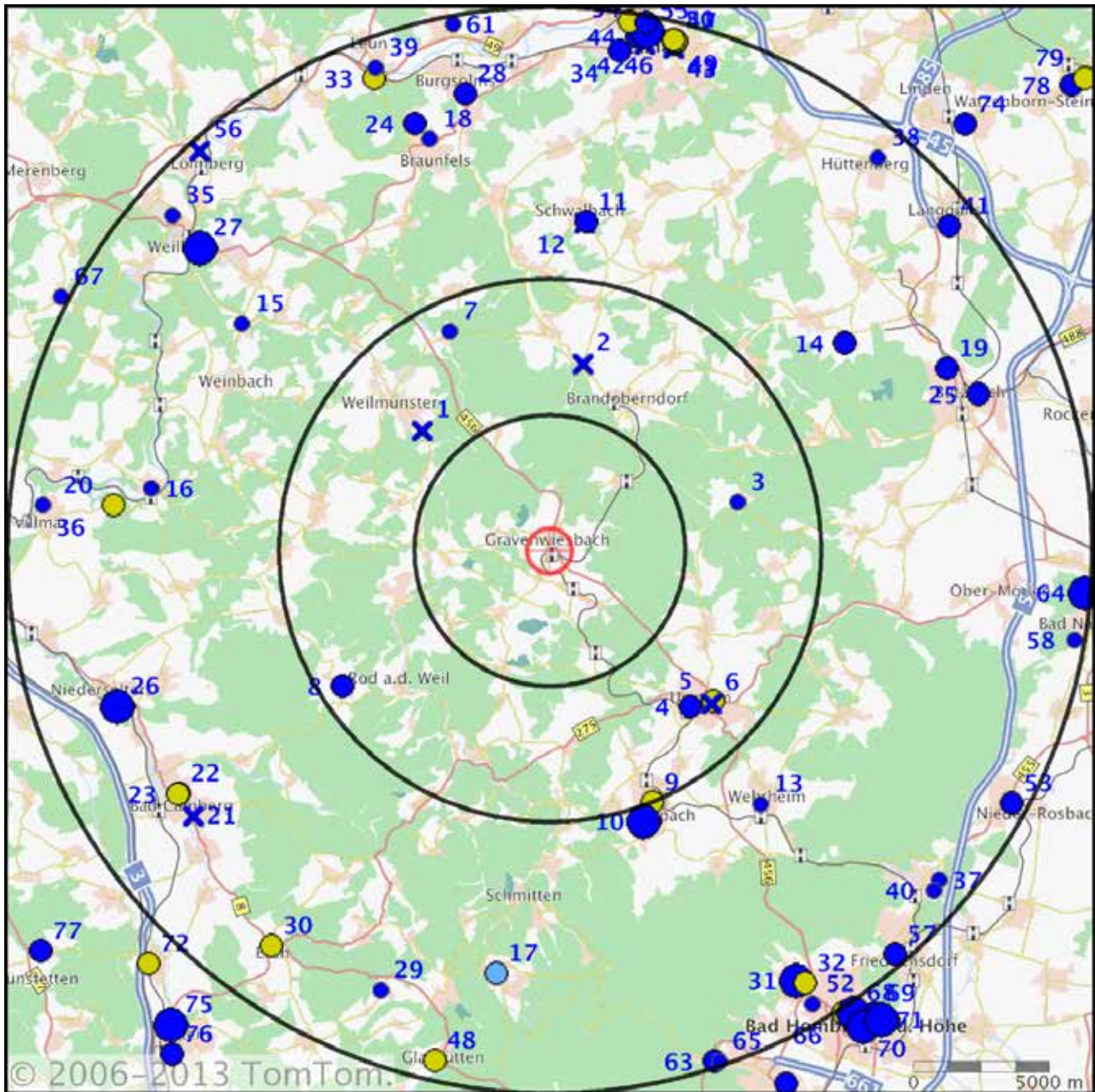
Nächster ICE-Bahnhof:	Bahnhof Limburg-Süd (25,6 km)
Nächster Flughafen:	Flughafen Frankfurt (37,8 km)
Nächster ÖPNV:	Bus (0,2 km)

Quelle Makro- und Mikrodaten: microm Mikromarketing-Systeme und Consult GmbH Stand:1. Quartal 2015

Quelle Bevölkerungsentwicklung: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Datenlizenz Deutschland – Namensnennung – Version 2.0. Düsseldorf, 2015

Quelle Makro- und Mikrolageeinschätzung: on-geo Vergleichspreisdatenbank Stand 2016

Übersicht der Pflegeeinrichtungen im erweiterten Umfeld



Symbol	Bedeutung	Symbol	Bedeutung
●	Einrichtung mit Pflegeangebot, 1 – 69 Gesamtplätze	×	Einrichtung mit Pflegeangebot, ohne Platzangabe
●	Einrichtung mit Pflegeangebot, 70 – 140 Gesamtplätze	●	Altenheim, betreutes Wohnen, ggfs. Residenz ohne explizite Ausweisung vollstationärer Pflege
●	Einrichtung mit Pflegeangebot, größer 140 Gesamtplätze	●	Sonstige Einrichtung

Standortanalyse

Grävenwiesbach

Regionale Pflegebedarfskennziffern mit Entwicklung

Einwohner in Altersklassen	Hochtaunuskreis		
	Stand 2007	Stand 2009	Stand 2011
Einwohner – Insgesamt	226.043	226.290	228.332
- 55 Jahre und älter	75.926	77.303	19.353
- 60 Jahre und älter	61.114	63.012	64.753
- 65 Jahre und älter	47.276	49.683	50.654
- 70 Jahre und älter	31.644	34.473	37.539
- 75 Jahre und älter	20.214	21.306	23.153
- 80 Jahre und älter	12.356	13.037	13.647
- 85 Jahre und älter	5.989	6.533	7.068

Kennzahlen	Stand 2007	Stand 2009	Stand 2011
Anteil Pflegebedürftiger an der Gesamtbevölkerung in %	2,6783	2,8375	3,0399
Quotient von vollstationär Pflegebedürftigen insgesamt und Gesamtbevölkerung in %	0,8242	0,8666	0,8759
Quotient von vollstationär Pflegebedürftigen insgesamt und der Anzahl der über 65-jährigen in %	3,9407	3,9470	3,9484
Quotient von vollstationär Pflegebedürftigen insgesamt und der Anzahl der über 70-jährigen in %	5,8874	5,6885	5,3278
Quotient von vollstationär Pflegebedürftigen insgesamt und der Anzahl der über 75-jährigen in %	9,2164	9,2040	8,6382
Quotient von vollstationär Pflegebedürftigen insgesamt und der Anzahl der über 80-jährigen in %	15,0777	15,0418	14,6552

Pflegestatistik mit Entwicklung

	Hochtaunuskreis		
Pflegebedürftige	Stand 2007	Stand 2009	Stand 2011
Pflegebedürftige - Gesamt	6.054	6.421	6.941
Pflegegeldempfänger (Anteil an Pflegebedürftigen in %)	2.964 (49,0)	3.065 (47,7)	3.479 (50,1)
Ambulante Pflege (Anteil an Pflegebedürftigen in %)	1.171 (19,3)	1.360 (21,2)	1.426 (20,5)
Stationäre Pflege (Anteil an Pflegebedürftigen in %)	1.919 (31,7)	1.996 (31,1)	2.036 (29,3)
- davon vollstationäre Dauerpflege (Anteil an stationärer Pflege in %)	1.863 (97,1)	1.961 (98,2)	2.000 (98,2)
- davon Kurzzeitpflege (Anteil an stationärer Pflege in %)	16 (0,8)	35 (1,8)	36 (1,8)
- davon teilstationäre Pflege (Anteil an stationärer Pflege in %)	40 (2,1)	41 (2,1)	31 (1,5)

Pflegeeinrichtungen	Stand 2007	Stand 2009	Stand 2011
Pflegeheime - Gesamt	27	27	26
Pflegeplätze - Stationär	2.220	2.300	2.319
- davon vollstationäre Dauerpflege (Anteil in %)	2.182 (98,3)	2.244 (97,6)	2.272 (98,0)
Mittelwert pro Heim - stationäre Plätze	82,2	85,2	89,2
- stationär Pflegebedürftige	71,1	73,9	78,3
- vollstationäre Dauerpflegeplätze	80,8	83,1	87,4
- vollstationär Pflegebedürftige	69,0	72,6	76,9
Rechnerische Belegung - vollstationäre Pflegebedürftige pro vollstationärem Dauerpflegeplatz in %	85,4	87,4	88,0
Personal in Pflegeheimen	1.454	1.449	1.553
Rechnerische Betreuung - Pflegeplätze pro Personal in Pflegeheimen	1,53	1,59	1,49

Pflegedienste	Stand 2007	Stand 2009	Stand 2011
Pflegedienste - Gesamt	23	26	29
Personal in Pflegediensten	600	629	583

Standortanalyse

Grävenwiesbach

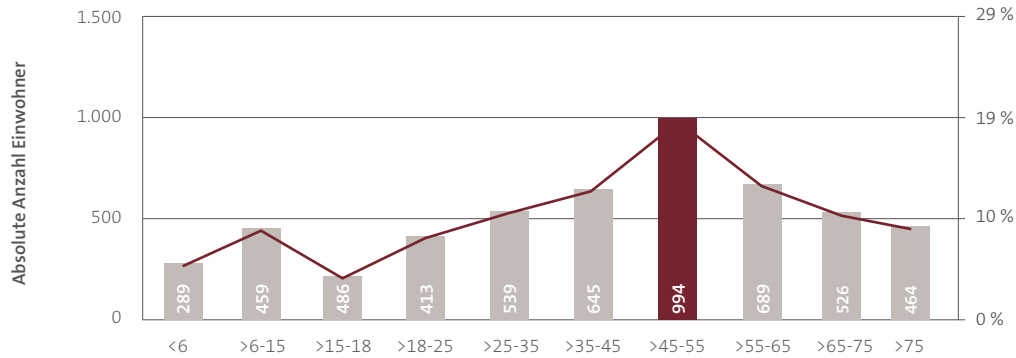
Statistik Bevölkerung

Bevölkerungskennzahlen		
	Gemeinde	Kreis
Bevölkerung insgesamt (Veränderung zum Vorjahr)	5.228 + 0,44 %	229.983 + 0,59 %
davon männlich	2.659 + 0,15 %	110.721 + 0,74 %
davon weiblich	2.569 + 0,75 %	119.262 + 0,46 %

Bevölkerungsbewegung		
	Gemeinde	Kreis
Lebendgeborene	49 - 10,91 %	1.877 - 4,19 %
Gestorbene	45 + 12,50 %	2.378 + 2,59 %
Zuzüge	368 - 9,58 %	17.462 + 3,93 %
Fortzüge	341 - 22,85 %	15.372 - 0,40 %

Bevölkerung nach Altersgruppen (Stichtagsergebnis)		
	Gemeinde	Kreis
Alter 0 - 6 insgesamt	–	12.561 + 0,00 %
Alter 6 - 18 insgesamt	–	28.637 - 0,81 %
Alter 18 - 30 insgesamt	–	25.487 + 2,34 %
Alter 30 - 60 insgesamt	–	98.767 + 3,65 %
Alter 60 und mehr insgesamt	–	65.346 + 6,15 %

Bevölkerung nach Altersklassen



Im Jahr 2017 ist die größte Bevölkerungsgruppe jene zwischen 45 und 55 Jahren. Diese bildet in Zukunft unsere Gruppe der zu pflegenden Bewohner ab. Das heißt, die Zahl der Pflegebedürftigen steigt deutlich an.

Prognose zur Pflegebedürftigkeit in den hohen Altersklassen – Gesamt

Pflegebedürftige (alle Arten der Betreuung)	2010	2015	2020	2025	2030	2035
Gesamt	7.807	8.477	9.135	9.892	10.544	10.748
Entwicklung relativ zu 2010 in %	–	8,6	17,0	26,7	35,1	37,7
Von 0 bis unter 65 Jahren	1.222	1.229	1.243	1.239	1.182	1.095
Entwicklung relativ zu 2010 in %	–	0,6	1,8	1,4	- 3,2	- 10,4
Von 85 und mehr Jahren	3.081	3.398	3.617	4.515	5.075	5.132
Entwicklung relativ zu 2010 in %	–	10,3	17,4	46,5	64,7	66,6
Von 80 und mehr Jahren	4.500	4.900	5.672	6.409	6.987	7.073
Entwicklung relativ zu 2010 in %	–	8,9	26,1	42,4	55,3	57,2
Von 75 und mehr Jahren	5.466	6.206	6.866	7.591	8.186	8.373
Entwicklung relativ zu 2010 in %	–	13,5	25,6	38,9	49,7	53,7
Von 65 und mehr Jahren	6.586	7.247	7.892	8.653	9.362	9.653
Entwicklung relativ zu 2010 in %	–	10,1	19,8	31,4	42,2	46,6

Quelle: Detailanalyse der Vergleichspreis-Datenbank www.on-geo.de für das WirtschaftsHaus

Der Mensch im Mittelpunkt

Der Betreiber der Einrichtung – Die Cura Sana

Die Cura Sana plant den Betrieb im Wohngemeinschaftsprinzip. Das beinhaltet eine Gruppenbetreuung ausschließlich mit Einzelzimmern, gemeinschaftlichem Wohn-/ Essbereich und eigener Wohnküche. Das Serviceangebot des in der Region hervorragend vernetzten Betreibers richtet sich an Bewohner aller Pflegegrade inklusive Kurz- und Langzeitpflege sowie Verhinderungspflege. Auch demenziell erkrankte Menschen können in einem eigenen Bereich versorgt werden.

Im Mittelpunkt der Pflege steht der Bewohner mit seinen individuellen Wünschen und Bedürfnissen. Die Arbeit der Cura Sana orientiert sich dabei an folgenden Leitvorstellungen:

Menschenbild

Die Cura Sana sieht den Menschen als Ganzes und mit einer unverwechselbaren Persönlichkeit. Wertschätzung, Achtung und Respekt gegenüber dem Menschen und seiner Lebenserfahrung sind die Basis. Ausgehend von diesem Menschenbild wird eine ganzheitliche Betreuung geboten, bei der die sozialen, psychischen und physischen Bedürfnisse der Bewohner im Mittelpunkt stehen. Die Persönlichkeit des Einzelnen, die Wahrung der Intimsphäre sowie das Recht auf Selbstbestimmung sind dabei wesentlich.

Wohnen und Leben

Das Pflegeheim soll als ein Ort zum Wohlfühlen und der Sicherheit sein in dem die Bedürfnisse, Selbstbestimmung und Wahrung der Persönlichkeit der Bewohner im Vordergrund stehen. Durch die wohnliche Atmosphäre der Einrichtungen



und der Möglichkeit, die Räume auf Wunsch selbst zu gestalten, schafft die Cura Sana ein Wohlfühlklima für die Bewohner. Sie sollen ein Leben so normal wie möglich führen. Der Tagesablauf in der Einrichtung hat dabei ein tagesstrukturierendes Element und orientiert sich soweit möglich an den Gewohnheiten und Bedürfnissen der Bewohner.

Pflege und Betreuung

Im Zentrum der Pflege und Betreuung stehen die individuellen Bedürfnisse des Bewohners. Grundlage hierfür ist eine ganzheitliche, aktivierende und respektierende Pflege, die körperliche, seelische, geistige und emotionale Aspekte einschließt. Das gesamte pflegerische Handeln ist darauf ausgelegt, den Bewohnern eine größtmögliche Selbständigkeit und Unabhängigkeit zu erhalten bzw. wieder zu ermöglichen.



Erfahrener Betreiber mit vielfältigen Einrichtungen

Die 2005 gegründete Cura Sana pflegt und betreut ambulant, teilstationär sowie stationär rund 1.500 pflegebedürftige Menschen in Hessen und Rheinland-Pfalz in über zwanzig Einrichtungen. Die Pflege der Bewohner erbringen ca. 600 qualifizierte Pflegekräfte. Auch andere Dienstleistungen wie Verköstigung, Reinigung und Hausmeisterdienste werden von eigenen Mitarbeitern erbracht. Die umfangreiche Angebotspalette reicht von niedrigschwelligen Angeboten über Hausnotruf und Fahrdienste bis hin zur Ambulanten Pflege sowie Einrichtungen des betreuten Wohnens, der Tagespflege und der vollstationären Pflege.



„Eine bewusste Entscheidung, regionalisiert zu arbeiten“

Was das „Normalitätsprinzip“ ist und warum Grävenwiesbach hervorragend im Cluster liegt, erklärt Thomas Klinke, Geschäftsführer der Cura Sana Gruppe, im Interview.

Die Cura Sana hat seit der Gründung eine bemerkenswerte Entwicklung vollzogen.

Thomas Klinke: Das kann man sagen, ja. Wir haben 2007 unser erstes Pflegeheim in Runkel gegründet. Es kamen dann Einrichtungen in Wöllstein und Hahnstätten dazu. Mittlerweile betreiben wir 14 Einrichtungen in 14 Gemeinden.

Ist weiteres Wachstum geplant?

Klinke: Wir setzen auf eine stetige Weiterentwicklung. Es dauert ja gut zweieinhalb bis drei Jahre von der Planung eines Pflegeheims bis es letztlich zur Realisierung kommt. Aber wir können durchaus so selbstbewusst sein und sagen, dass wir pro Jahr drei oder vier Häuser neu dazu nehmen wollen.

Die Cura Sana betreibt ihre Seniorenzentren mit enger Vernetzung und einem geografischen Schwerpunkt in Südhessen. Was hat Sie dazu bewogen?

Klinke: Wir möchten in der Region stark sein. Wetterau, Vogelsberg, Limburg-Weilburg – dort liegt unser Zentrum. Es ist dabei eine durchaus bewusste Entscheidung, nicht bundesweit tätig zu sein, sondern regionalisiert zu arbeiten. So können wir Einrichtungen betreiben, die Verbindungen zueinander unterhalten. Denn die profitieren ja auch voneinander.

Wie sieht das konkret aus?

Klinke: Es gibt da immer Synergien zwischen den einzelnen Einrichtungen. Unter anderem kommt es zu Abstimmungen in Sachen Belegung der Seniorenzentren und auch bei der Personalgewinnung. Das würde ich als die beiden Schwerpunkte bezeichnen. Dort, wo wir neben Pflegeheimen auch noch Tagespflege und ambulante Pflegedienste anbieten, gibt es natürlich ein Maximum an Synergien; auch hier gerade in Bezug auf die Belegung.

Was planen Sie in Grävenwiesbach?

Klinke: Ein Wohngruppenkonzept. Dem liegt das sogenannte „Normalitätsprinzip“ zugrunde. Das bedeutet, dass es beim Wohnen in der Einrichtung möglichst wenig Unterschiede zum Leben zu Hause gibt. Dieser Normalitätsgedanke führt zu einem Wohnkonzept, das für die Bewohner überschaubar

ist. Ein großer Speisesaal stellt beispielsweise eher keine Normalität her, denn der ist ja im vorherigen Alltag der Bewohner ebenfalls nicht normal gewesen. Die Überschaubarkeit im Wohnzusammenhang ist da der Ansatz, den Personen deutlich mehr Bezug zu geben und den institutionellen Charakter der stationären Pflege zu minimieren.

Wie sieht das in diesem Fall aus?

Klinke: Es wird insgesamt 72 Einzelzimmer geben. Diese verteilen sich auf sechs Wohngruppen mit jeweils zwölf Bewohnern, die sich jeweils einen gemeinsamen Wohn- und Essbereich mit einer Wohnküche teilen.

Wie funktioniert die Pflege in den Wohngruppen?

Klinke: Es beginnt mit der Unterstützung bei jenen Tätigkeiten, die älteren Menschen bisweilen schwerer fallen, etwa mit der Hilfe bei der Körperpflege. Aber auch die Aktivität spielt eine große Rolle. Dazu wird es Vormittags ein zentral gestaltetes aktivierendes Angebot außerhalb der Gruppe und nachmittags ein eher ruhiges Angebot innerhalb der Gruppe geben.

Das Objekt in Grävenwiesbach erweitert das Cluster der Cura Sana sinnvoll.

Klinke: Wenn das Pflegeheim in Grävenwiesbach eröffnet, werden wir bereits eine weitere Einrichtung in Weilmünster haben, etwa acht Kilometer nordwestlich von Grävenwiesbach entfernt. In Usingen, in ähnlicher Entfernung südöstlich von Grävenwiesbach, haben wir Betreutes Wohnen. Westlich von Grävenwiesbach, betreiben wir in Runkel und Limburg jeweils ein Pflegeheim und haben Betreutes Wohnen und Tagespflege im Angebot. Das heißt, die Einrichtungen liegen schon sehr eng beieinander. Und so passt Grävenwiesbach eben hervorragend ins Cluster und ergänzt unser Angebot.

Was macht für Sie ein gutes Pflegeheim aus?

Klinke: Im Vordergrund sollte immer der Gedanke stehen, den Bewohnern ein Leben möglichst abseits der institutionellen stationären Pflege zu gestalten und ihnen ein Höchstmaß an Normalität zu ermöglichen. Das ist der Anspruch. Und die Grundlage unseres Konzeptes.

Etagengrundrisse

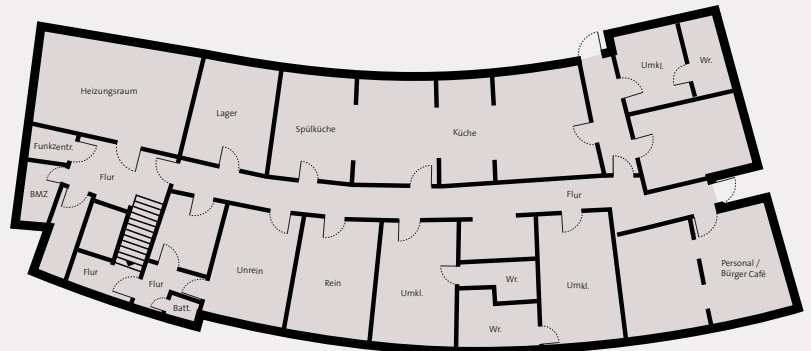
Seniorenpflegezentrum Grävenwiesbach
Erdgeschoss



Kellergeschoss

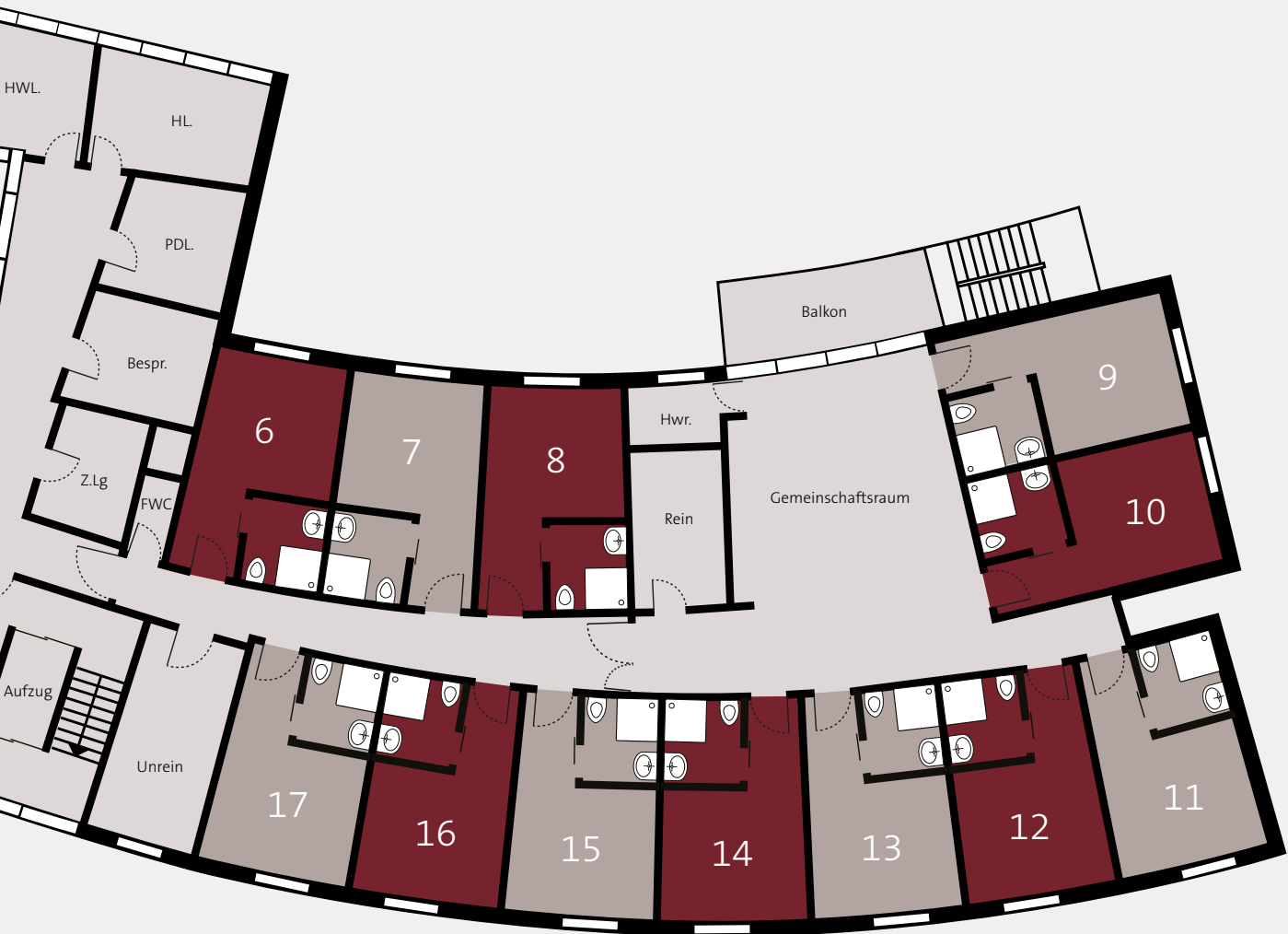


■ Gemeinschaftsfläche
■ Sondereigentum



Beispiel: Pflegeapartment Nr. 1

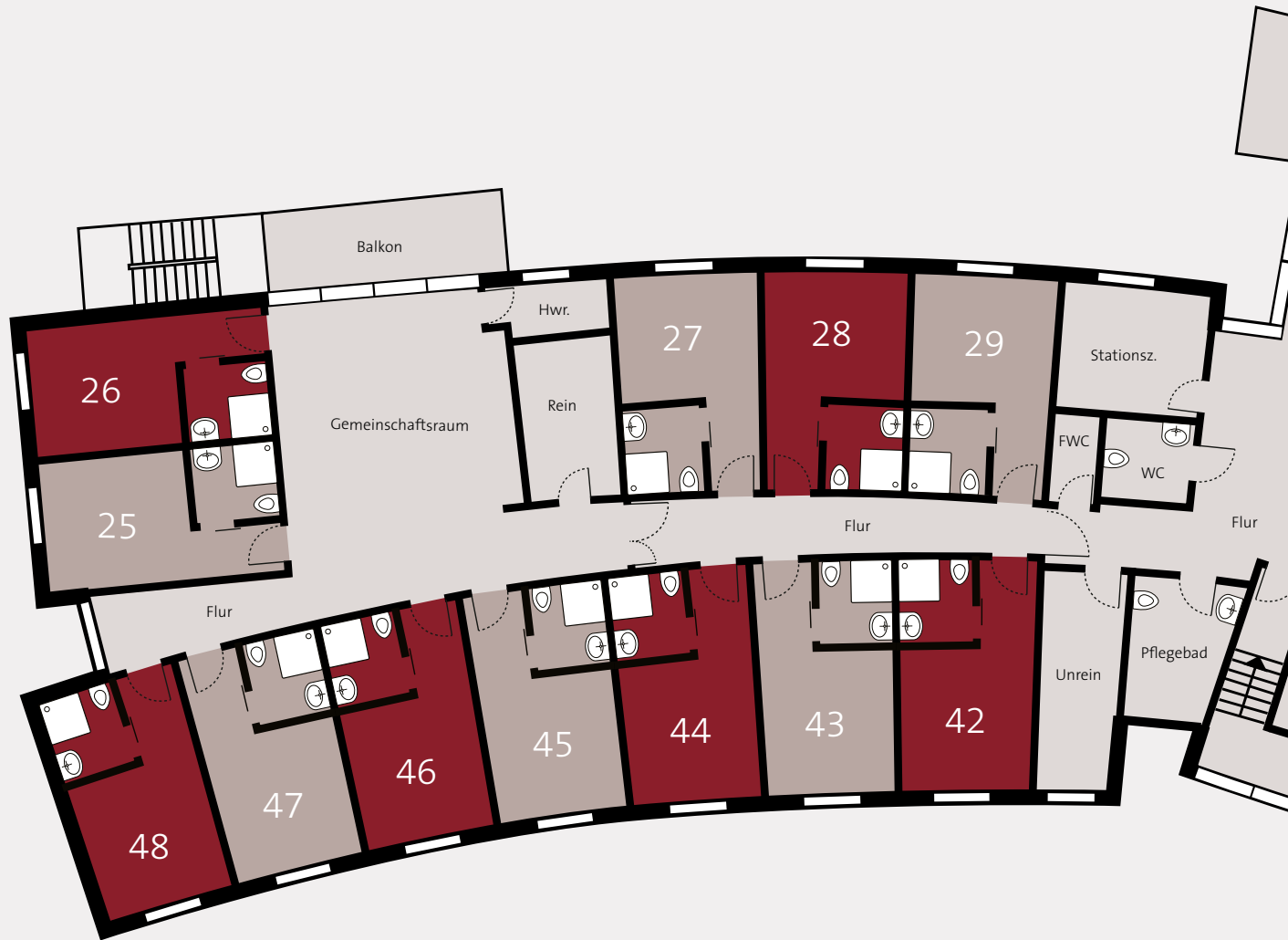
Wohnfläche Zimmer	22,03 m ²
+ gemeinschaftliches Miteigentum	12,19 m ²
+ Sondernutzungsrecht	9,70 m ²
<hr/>	
Mietabrechnungsfläche	43,92 m ²



Etagengrundrisse

Seniorenpflegezentrum Grävenwiesbach

1. Obergeschoss



■ Gemeinschaftsfläche

■ Sondereigentum





Etagengrundrisse

Seniorenpflegezentrum Grävenwiesbach

2. Obergeschoss



■ Gemeinschaftsfläche

■ Sondereigentum





Kaufpreislite

Apt. Nr.	Bezeichnung	Fläche Apartment	Anteil Gem.-Fläche	Sonder-nutzungsrecht	Gesamt-fläche	monatliche Miete	Verkaufspreis
Erdgeschoss							
1	Apartment	22,03 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,92 qm	549,87 €	160.936 €
2	Apartment	21,74 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,63 qm	546,24 €	159.873 €
3	Apartment	21,78 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,67 qm	546,74 €	160.019 €
4	Apartment	21,76 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,65 qm	546,49 €	159.946 €
5	Apartment	21,74 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,63 qm	546,24 €	159.873 €
6	Apartment	21,81 qm	12,19 qm	11,00 qm	45,00 qm	563,39 €	164.893 €
7	Apartment	22,00 qm	12,19 qm	11,00 qm	45,19 qm	565,77 €	165.589 €
8	Apartment	21,88 qm	12,19 qm	11,00 qm	45,07 qm	564,27 €	165.150 €
9	Apartment	21,84 qm	12,19 qm	11,00 qm	45,03 qm	563,77 €	165.003 €
10	Apartment	21,84 qm	12,19 qm	11,00 qm	45,03 qm	563,77 €	165.003 €
11	Apartment	21,80 qm	12,19 qm	11,00 qm	44,99 qm	563,27 €	164.856 €
12	Apartment	21,79 qm	12,19 qm	11,00 qm	44,98 qm	563,14 €	164.820 €
13	Apartment	21,88 qm	12,19 qm	11,00 qm	45,07 qm	564,27 €	165.150 €
14	Apartment	21,87 qm	12,19 qm	11,00 qm	45,06 qm	564,15 €	165.113 €
15	Apartment	21,81 qm	12,19 qm	11,00 qm	45,00 qm	563,39 €	164.893 €
16	Apartment	21,81 qm	12,19 qm	11,00 qm	45,00 qm	563,39 €	164.893 €
17	Apartment	21,84 qm	12,19 qm	11,00 qm	45,03 qm	563,77 €	165.003 €
18	Apartment	21,77 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,66 qm	546,62 €	159.983 €
19	Apartment	21,78 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,67 qm	546,74 €	160.019 €
20	Apartment	21,67 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,56 qm	545,37 €	159.616 €
21	Apartment	21,77 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,66 qm	546,62 €	159.983 €
22	Apartment	21,76 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,65 qm	546,49 €	159.946 €
23	Apartment	21,78 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,67 qm	546,74 €	160.019 €
24	Apartment	21,99 qm	12,19 qm	9,70 qm	43,88 qm	549,37 €	160.789 €
1. Obergeschoss							
25	Apartment	22,02 qm	12,19 qm	10,83 qm	45,04 qm	563,90 €	165.040 €
26	Apartment	21,74 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,76 qm	560,39 €	164.014 €
27	Apartment	21,73 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,75 qm	560,26 €	163.977 €
28	Apartment	21,76 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,78 qm	560,64 €	164.087 €
29	Apartment	21,80 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,82 qm	561,14 €	164.233 €
30	Apartment	21,81 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,06 qm	564,15 €	165.113 €
31	Apartment	22,00 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,25 qm	566,52 €	165.809 €
32	Apartment	21,88 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,13 qm	565,02 €	165.369 €
33	Apartment	21,84 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,09 qm	564,52 €	165.223 €
34	Apartment	21,87 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,12 qm	564,90 €	165.333 €
35	Apartment	21,80 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,05 qm	564,02 €	165.076 €
36	Apartment	21,79 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,04 qm	563,90 €	165.040 €

Kaufpreisliste

Apt. Nr.	Bezeichnung	Fläche Apartment	Anteil Gem.-Fläche	Sonder-nutzungsrecht	Gesamt-fläche	monatliche Miete	Verkaufspreis
1. Obergeschoss							
37	Apartment	21,88 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,13 qm	565,02 €	165.369 €
38	Apartment	21,87 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,12 qm	564,90 €	165.333 €
39	Apartment	21,81 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,06 qm	564,15 €	165.113 €
40	Apartment	21,81 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,06 qm	564,15 €	165.113 €
41	Apartment	21,84 qm	12,19 qm	11,06 qm	45,09 qm	564,52 €	165.223 €
42	Apartment	21,68 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,70 qm	559,64 €	163.794 €
43	Apartment	21,78 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,80 qm	560,89 €	164.160 €
44	Apartment	21,67 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,69 qm	559,51 €	163.757 €
45	Apartment	21,77 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,79 qm	560,77 €	164.124 €
46	Apartment	21,76 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,78 qm	560,64 €	164.087 €
47	Apartment	21,78 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,80 qm	560,89 €	164.160 €
48	Apartment	22,01 qm	12,19 qm	10,83 qm	45,03 qm	563,77 €	165.003 €
2. Obergeschoss							
49	Apartment	22,02 qm	12,19 qm	10,83 qm	45,04 qm	563,90 €	165.040 €
50	Apartment	21,75 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,77 qm	560,51 €	164.050 €
51	Apartment	21,77 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,79 qm	560,77 €	164.124 €
52	Apartment	21,76 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,78 qm	560,64 €	164.087 €
53	Apartment	21,80 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,82 qm	561,14 €	164.233 €
54	Apartment	21,81 qm	12,19 qm	11,01 qm	45,01 qm	563,52 €	164.930 €
55	Apartment	22,00 qm	12,19 qm	11,01 qm	45,20 qm	565,90 €	165.626 €
56	Apartment	21,88 qm	12,19 qm	11,01 qm	45,08 qm	564,40 €	165.186 €
57	Apartment	21,84 qm	12,19 qm	11,01 qm	45,04 qm	563,90 €	165.040 €
58	Apartment	21,85 qm	12,19 qm	11,01 qm	45,05 qm	564,02 €	165.076 €
59	Apartment	21,80 qm	12,19 qm	11,01 qm	45,00 qm	563,39 €	164.893 €
60	Apartment	21,79 qm	12,19 qm	11,01 qm	44,99 qm	563,27 €	164.856 €
61	Apartment	21,88 qm	12,19 qm	11,01 qm	45,08 qm	564,40 €	165.186 €
62	Apartment	21,82 qm	12,19 qm	11,01 qm	45,02 qm	563,64 €	164.966 €
63	Apartment	21,81 qm	12,19 qm	11,01 qm	45,01 qm	563,52 €	164.930 €
64	Apartment	21,81 qm	12,19 qm	11,01 qm	45,01 qm	563,52 €	164.930 €
65	Apartment	21,84 qm	12,19 qm	11,01 qm	45,04 qm	563,90 €	165.040 €
66	Apartment	21,74 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,76 qm	560,39 €	164.014 €
67	Apartment	21,78 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,80 qm	560,89 €	164.160 €
68	Apartment	21,67 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,69 qm	559,51 €	163.757 €
69	Apartment	21,77 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,79 qm	560,77 €	164.124 €
70	Apartment	21,79 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,81 qm	561,02 €	164.197 €
71	Apartment	21,78 qm	12,19 qm	10,83 qm	44,80 qm	560,89 €	164.160 €
72	Apartment	22,02 qm	12,19 qm	10,83 qm	45,04 qm	563,90 €	165.040 €

Beispiel-Kalkulation

Apartment 01 – Gesamtfläche 43,92 m²

Kaufpreis 160.936 €

Barzahler

Finanzierer, 20.000,00 € Eigenkapital,
1. volles Wirtschaftsjahr

Erwerbspreis	160.936,00 €
Grunderwerbsteuer*	+ 9.656,16 €
Notar- und Gerichtskosten**	+ 4.023,40 €
<hr/>	
Kaufpreis gesamt	174.615,56 €
<hr/>	
Mieteinnahmen	6.598,44 €
Verwaltung	- 360,00 €
Instandhaltung (2,00 €/qm/Jahr)	- 87,84 €
<hr/>	
Mietüberschuss im Jahr vor Steuer	6.150,60 €
Mietüberschuss im Monat vor Steuer	512,55 €

Erwerbspreis	160.936,00 €
Grunderwerbsteuer	+ 9.656,16 €
Notar- und Gerichtskosten	+ 4.023,40 €
<hr/>	
Gesamtaufwand	174.615,56 €
Eigenkapital	- 20.000,00 €
<hr/>	
Darlehen	154.615,56 €
<hr/>	
Mieteinnahmen	6.598,44 €
Zinsaufwand (2,5%) + Tilgung (2,5%)	- 7.730,78 €
Verwaltung (inkl. Monitoring)	- 360,00 €
Instandhaltung (2,00 €/qm/Jahr)	- 87,84 €
<hr/>	
Eigenaufwand im Jahr vor Steuer	- 1.580,18 €
Eigenaufwand im Monat vor Steuer	- 131,68 €

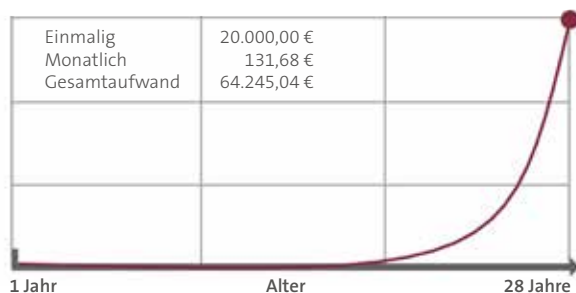
* aktueller Satz in Hessen: 6 % auf Erwerbspreis

** ca. 2,5 % auf Erwerbspreis

Renditeberechnung bei angenommenem regelmäßigen Sparplan 20.000,00 € Anfangskapital und mtl. Sparplan von 131,68 €

Bei einer angenommenen Wertentwicklung von 1,5 % der Immobilie, über 28 Jahre, wird bei einem Sparplan von 131,68 € und einem Anfangskapital von 20.000 €, bei einem Wiederverkauf von 244.874,17 €, eine Nettorendite von 6,44 % erzielt. Wenn man von einer 0 % Wertentwicklung der Immobilie bei einem Wiederverkauf von 160.936 € ausgeht, beträgt diese noch 4,55 %. Diese Renditen sind um ein vielfaches höher als in der klassischen Altersvorsorge wie betriebliche Altersvorsorge (bAV), Rentenversicherung oder Lebensversicherung mit gleichem Anfangskapital und gleichen Sparraten.

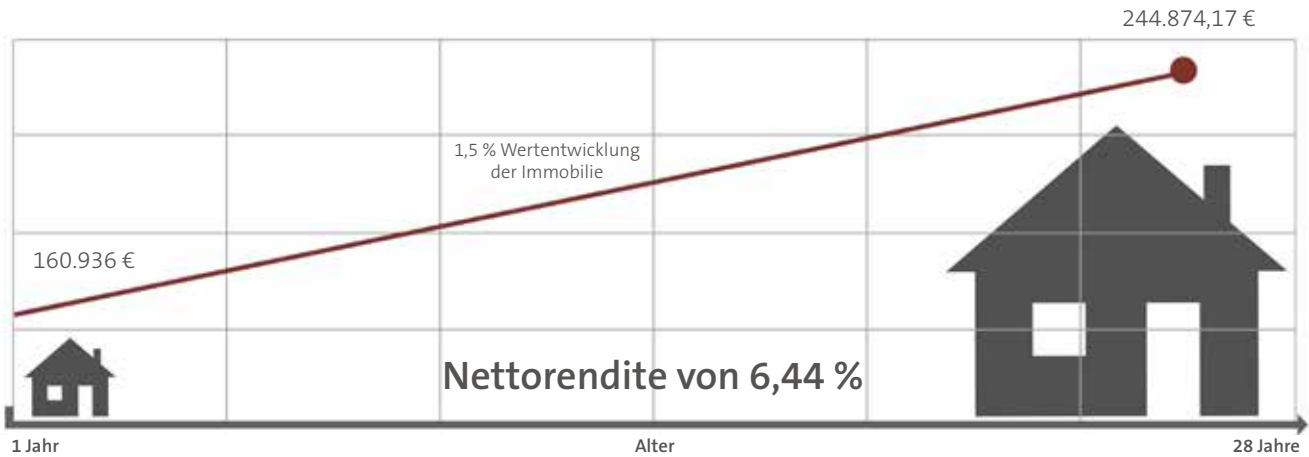
Inflationsgeschützte Dauerrente aus Miete ohne Kapitalverzehr



ca. 668,37 € Dauerrente
aus Miete bei vier Mietan-
passungen über 28 Jahre!

64.245,04 € – Gesamtaufwand nach 28 Jahren

Aus 64.245,04 € eingesetztem Kapital (EK + mtl. Belastung) wird in 28 Jahren 244.874,17 € erzielt.
Das entspricht einer Nettorendite von 6,44 %.



64.245,04 € – Gesamtaufwand nach 28 Jahren

Aus 64.245,04 € eingesetztem Kapital wird in 28 Jahren, bei einer 0 % Wertentwicklung, 160.936 € erzielt.
Das entspricht einer Nettorendite von 4,55 %.



64.245,04 € – Gesamtaufwand nach 28 Jahren

Aus 64.245,04 € eingesetztem Kapital werden selbst bei einer negativen Wertentwicklung von 1,5 % in 28 Jahren 105.714,71 € erzielt.
Das entspricht noch einer Nettorendite von 2,56 %.



Vergleich

Klassische Altersvorsorge vs. Pflegeimmobilie Am Beispiel Apartment 01 – Gesamtfläche 43,92 m²

Warum sollten Sie Ihr Eigenkapital in eine Pflegeimmobilie investieren?

Klassische Altersvorsorge

Betriebliche Altersvorsorge, Rentenversicherung, Lebensversicherung mit 20.000,00 € Kapital bei einer durchschnittlichen Verzinsung von ca. 3 %.
 $20.000,00 \text{ €} \times 3 \% = 600,00 \text{ € p.a. vor Steuer.}$

Pflegeimmobilie

Kaufpreis gesamt* 174.615,56 €
Eigenkapital - 20.000,00 €

Fremdmittel 154.615,56 €

Einnahmen

Vermietung Apartment 6.598,44 €

Ausgaben

Zins (2,5 %) + Tilgung (2,5 %) 7.730,78 €
Verwaltung + 360,00 €
Instandhaltung + 87,84 €

Kosten gesamt 8.178,62 €

Einnahmen gesamt 6.598,44 €
Ausgaben gesamt - 8.178,62 €

Eigenaufwand im Jahr 1.580,18 €

Eigenkapitalrendite

Bei 20.000,00 € eingesetztem Kapital aus Lebensversicherung, Bausparvertrag, Sparbuch etc.

Miete 6.598,44 €
Zinsen 2,5 % - 3.865,39 €
Verwaltung - 360,00 €
Instandhaltung - 87,84 €

Überschuss vor Tilgung 2.285,21 €

Eigenkapitalverzinsung:

Gesamtaufwand im Jahr vor Tilgung
Überschuss: 2.285,21 € = 0,1143
Eigenkapital: 20.000,00 €

Eigenkapitalverzinsung: 0,1143 x 100 = 11,43 %

20.000,00 € x 11,43 % = 2.286 € p.a. vor Steuer

Fazit Eigenkapitalrendite aus 20.000,00 € Kapital:

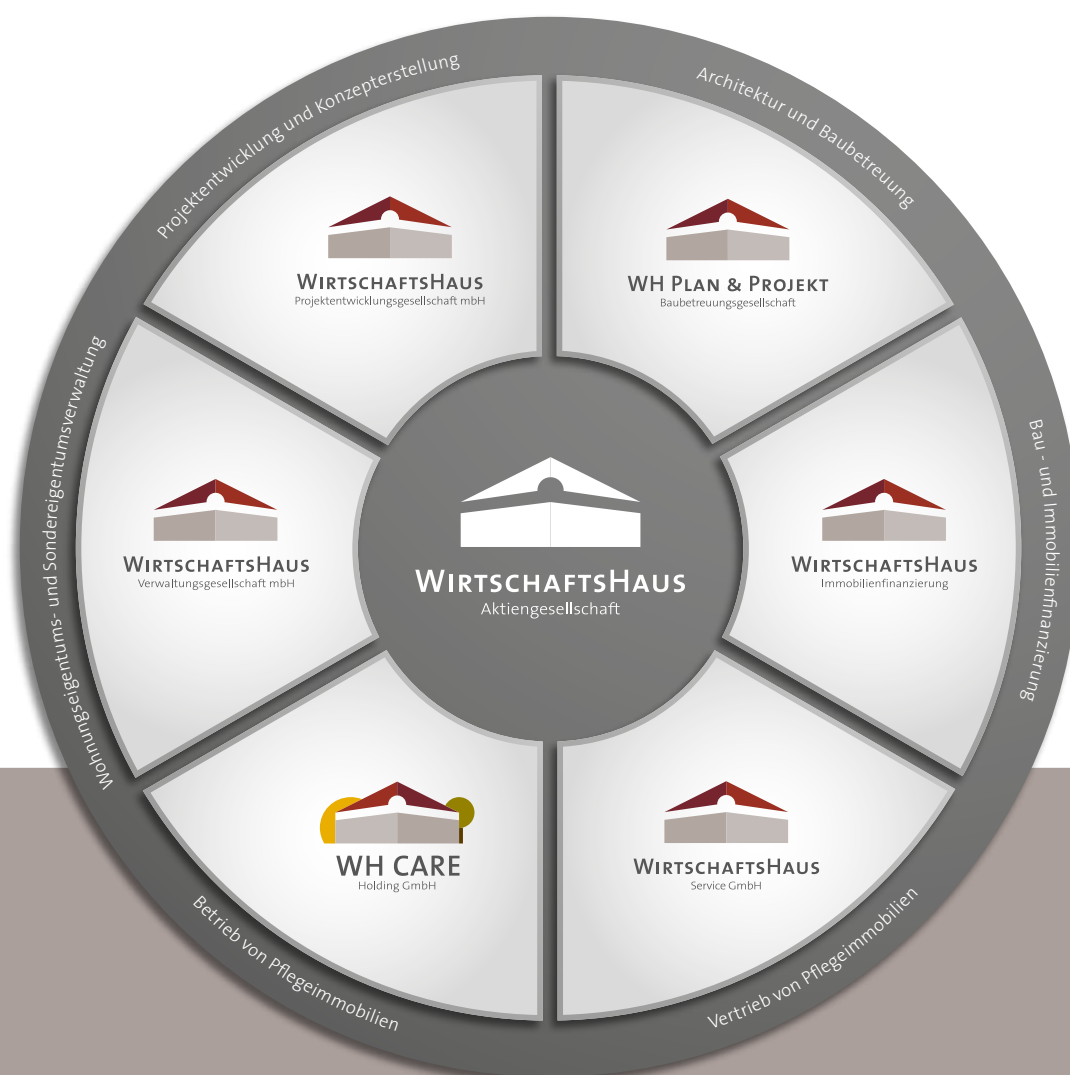
11,43 % Pflegeimmobilien vs. ca. 3 % klassische Altersvorsorge
2.286 € Pflegeimmobilien vs. 600,00 € klassische Altersvorsorge

*siehe Beispiel-Kalkulation S. 32: Erwerbspreis zzgl. Grunderwerbssteuer zzgl. Notarkosten und Gerichtskosten

Die WirtschaftsHaus AG

Wer wir sind und was wir für Sie tun

Die WirtschaftsHaus AG ist ein bankenunabhängiger Vollanbieter im Segment der Pflegeimmobilien. Mit ihren Tochterunternehmen entwickelt, baut, betreibt und verwaltet sie Seniorenzentren im gesamten Bundesgebiet. Das vorrangige Unternehmensziel der WirtschaftsHaus AG ist es dabei, den Markt der Pflegeimmobilien als Kapitalanlage für Privatkunden zu erschließen. Mit ca. 6.300 Kunden, 8.500 verkauften Einheiten, einer jährlichen Mietausschüttung von 62,9 Millionen Euro und einem platzierten Volumen von über einer Milliarde Euro ist die WirtschaftsHaus AG der führende Produktlieferant für real aufgeteilte Sachwertinvestitionen.





Die perfekte Mischung

Die WirtschaftsHaus AG: Wie sie entstanden und was ihr Erfolgsrezept ist

Es ist 21 Jahre her, dass Edwin Thiemann seinen Job bei einem großen deutschen Versicherungskonzern kündigte. Er wollte lieber auf eigene Rechnung und kundenorientierter arbeiten. Und so begann er sich damals in dem Städtchen Nienburg an der Weser, eine Existenz als selbstständiger Versicherungs- und Immobilienmakler aufzubauen. Anfangs mit „null Kunden“, wie er sagt. Aber das änderte sich bald. Heute ist Edwin Thiemann Vorstandschef der WirtschaftsHaus AG in Garbsen – deutschlandweit der Marktführer in Sachen Sorglosimmobilien.

Die WirtschaftsHaus AG gibt es seit dem Jahr 2000. Garbsen wurde Sitz der Firmenzentrale, weil der Ort etwas zentraler liegt als Nienburg (wo es aber weiterhin ein Büro gibt). Marktführer ist das Unternehmen geworden, weil Edwin Thiemann und seine Vorstandskollegen Sandro Pawils und Harald Senftleben schon zu einer Zeit, als das noch völlig unüblich war, ihre Kunden ganzheitlich betrachtet haben. Das heißt: Es gab nicht einen Banker, der über Kredite gesprochen, einen Finanzberater, der über Geldanlagen geredet und einen Versicherungsmakler, der seine Produkte vermarktet hat. Im WirtschaftsHaus gab und gibt es alles aus einer Hand. „Das hat sich rumgesprochen, das war die Basis des Erfolgs“, erzählt Edwin Thiemann. „Kunden haben

uns anderen Kunden empfohlen, so sind wir gewachsen.“ Das Kerngeschäft sind nach wie vor Immobilien. Nur Sachwerte wie Edelmetalle, Grundstücke oder eben Immobilien seien inflationsgeschützt, erläutert Thiemann. Geldwerte dagegen seien nur „auf Papier gedrucktes Vertrauen“. Damit könne es rasch vorbei sein – der Vorstandsvorsitzende verweist auf die wachsende Teuerung und das Risiko einer Währungsreform in der nach wie vor unbewältigten Euro-Krise. Immobilien sind aber nicht immer leicht zu handhaben. Denn Investoren müssen immer wieder bei Bauproblemen, durch die Tücken der Instandhaltung und wegen des Vermietungsrisikos um ihr Geld fürchten. Deswegen hat das WirtschaftsHaus, vom Kunden her

denkend, eine Alternative ausgearbeitet: die Sorglos-Immobilie. „Da“, sagt Edwin Thiemann, „liegt die Zukunft.“ Sie liegt interessanterweise in einer Problemlage, dem demografischen Wandel. Man müsse nicht drum herumreden, sagt Thiemann: „Wir sind ein Vergreisungsstaat.“ Diese Entwicklung aber führe dazu, dass der Pflegeheimmarkt einer der letzten großen Wachstumsmärkte in Deutschland sei.

Pflege zu Hause ist für die Angehörigen in der Regel extrem aufwändig oder gar nicht zu leisten. Pflege im Krankenhaus ist bei 500 bis 700 Euro Kosten pro Tag unbezahlbar. Bleibt das Pflegeheim. Es kostet den Staat wesentlich weniger, falls er die Kosten übernehmen muss. Beispiel: Von den rund 3.000 Euro, die ein Pflegeplatz im Durchschnitt im Monat kostet, trägt die Pflegeversicherung ca. die Hälfte, den Rest übernehmen die Beteiligten selbst, ihre Kinder oder das Sozialamt. Das WirtschaftsHaus projiziert also solche Seniorenresidenzen, und dann sucht es dafür solide Betreiber, die mindestens einen 20-Jahres-Pachtvertrag unterschreiben, einen verlässlichen Betriebsalltag organisieren, für alle Abrechnungen zuständig sind, für die meisten Instandhaltungsmaßnahmen aufkommen und auch das Mietausfallrisiko bei möglichem Leerstand übernehmen. Das bedeutet: Für die Investoren der WirtschaftsHaus AG minimiert sich das Risiko. Sie müssen sich keine Sorgen um ihr Geld machen. Denn ein Anlageobjekt einfach nur mit einer hohen Rendite sei nicht immer ein gutes Anlageobjekt, sagt Edwin Thiemann. Es gehe um die perfekte Mischung aus Rendite und Sicherheit.

Das einzige Risiko für das Kapital der Geldgeber wäre der Ausfall des Betreibers. Selbst das stellt kaum eine Gefahr dar: Das WirtschaftsHaus behält sich immer das Recht vor, die Seniorenresidenzen selbst zu verwalten und notfalls als Betreiber einzuspringen und dann einen neuen zu suchen. Mehr als 8.500 Pflegeapartments im Bereich der Seniorenimmobilien hat das WirtschaftsHaus bereits verkauft, über 6.300 zufriedene Investoren haben davon profitiert und es werden immer mehr.

Was sind das für Investoren? „Alle möglichen“, sagt Edwin Thiemann. „Anwälte und Steuerberater, aber auch VW-Arbeiter und normale Bürger. Über die ganze Republik verteilt.“ Sie alle freuen sich über Krisensicherheit und verlässliche Einnahmen, über langfristige Verträge und 4-5 Prozent Rendite. Ohne Sorgen. Übrigens: Auf ihrer Internetseite zitiert die WirtschaftsHaus AG eine Studie einer Commerzbank-Tochter. Die hat herausgefunden, dass neun von zehn Millionären ihr Vermögen durch die Investition in Immobilien aufgebaut haben.



Das WirtschaftsHaus

Hier liegen die Wurzeln des Wirtschafts-Hauses: Nienburg an der Weser.

Unter dem Dach der WirtschaftsHaus AG arbeiten verschiedene spezialisierte Gesellschaften für Service, Verwaltung, Vertrieb und Baufinanzierungen. Alle bündeln ihre Kräfte im Interesse der Kunden.

Gut verwaltet, optimal betreut

Die WH Verwaltungsgesellschaft mbH

Eigentum verpflichtet – so steht es im Grundgesetz. Wer eine Immobilie vermietet, kann ein Lied davon singen: Nebenkostenabrechnung, Instandhaltungsarbeiten, Mietrückstände – das alles macht viel Arbeit. Ihr Vorteil: Diese Arbeit übernehmen unsere Experten der WH Verwaltungsgesellschaft.

Damit Käufer von WirtschaftsHaus-Immobilien nahezu keinen administration Aufwand haben, übernimmt die WH Verwaltungsgesellschaft mbH alle Mietmodalitäten. Nimmt die Pacht ein, legt eine Instandhaltungsrücklage zurück, zahlt die Mieten aus und organisiert Eigentümerversammlungen. Wie effizient das passiert, belegt eine Zahl: Seit 2001 ist im gesamten Portfolio der WirtschaftsHaus-Pflegeimmobilien nicht eine einzige Miete ausgefallen.

Eine eigene Verwaltungsgesellschaft ist auch deshalb wichtig, weil Bauherr und Verwaltung nicht eine Person sein dürfen – dann gibt es einen klassischen Interessenkonflikt. Im Klartext heißt das: Die Verwaltungsgesellschaft setzt, wenn nötig, Gewährleistungsansprüche für die Investoren auch gegenüber der eigenen Planungsgesellschaft des Wirtschafts-

Hauses durch. Gemeinschaftliche Gelder werden treuhänderisch angelegt, Mietanpassungen durchgesetzt und die Betriebskosten abgerechnet. Gerade hoch bürokratische Abläufe wie Heizkostenabrechnungen oder die Überwachung der Zahlungseingänge werden den Investoren abgenommen.

Und die Verwaltungsgesellschaft hilft auch Eigentümern, die ein Pflegeapartment als Kapitalanlage weiterverkaufen wollen oder müssen. Bisher war es noch nie ein Problem, einen neuen Käufer oder Investor zu finden. Für manche Objekte gibt es sogar eine Liste, auf der sich interessierte Investoren eintragen lassen. In Pflegeimmobilien des WirtschaftsHauses zu investieren ist eben mit geringem Risiko, aber dafür mit viel Komfort verbunden.



Immobilienmanagement – Erhaltung des Immobilienwertes Sondereigentumsverwaltung (SEV)

SE-Verwaltung

Grundleistungen

- Einzug und Weiterleitung von Mieten u. Zahlungsverkehr
- Durchführung von Mieterhöhungen/Mietindexierung
- Führen und Verwalten der Geldkonten für das Mietsondereigentum
- Verhandlung von Anschlussmietverträgen für die WEG
- Erstellung der Jahresabrechnung für den Eigentümer
- Erstellung von Betriebskostenabrechnung für die Mieter/Pächter
- Bearbeitung von Mängelrügen des Mieters
- Organisieren und Überwachen der Verkehrsicherung
- Rechnungskontrolle und -anweisung aller für das Sondereigentum anfallenden Rechnungen

Zusatzleistungen

- Einzug und Weiterleitung von Hausgeldern u. Zahlungsverkehr
- Bearbeitung von evt. Mietminderungen
- Mietmahnung u. Mietinkasso
- Legitimation bei den Städten/Gemeinden und Einzug der Grundsteuer/öffentliche Abgaben beim Betreiber und Weiterleitung an die Eigentümer
- Zuarbeit bei gerichtlichen Verfahren innerhalb des Mietvertrags
- Bei Pflegeimmobilien: Kurzfristige Übernahme der Einrichtung bei Kündigung des Betreibers/Mieters durch unsere hauseigenen Betreibergesellschaft – dadurch ist ein Mietverlust reduzierbar
- Halbjährliches Monitoring des Betreibers



WIRTSCHAFTSHAUS
Verwaltungsgesellschaft mbH

Unser Team

der WH Verwaltungsgesellschaft mbH



Nicola Domin
Leitung Immobilienverwaltung



Nicole Großmann
Immobilienverwaltung



Anja Iffland
Immobilienverwaltung



Kathleen Felix
Immobilienverwaltung



Andreas Felix
Technischer Objektbetreuer

Vermögensaufbau mit Immobilien

Die Zeichen der Zeit erkennen

Die Immobilie ist und bleibt ein wichtiger Baustein bei Vermögensplanung und Altersvorsorge. Für Kapitalanleger ist der Zeitpunkt für ein Investment zurzeit ausgesprochen günstig. Niedrige Zinsen, Steuervorteile und attraktive Kaufpreise, verbunden mit einem wieder aufwärtsstrebenden Markt, lassen Fachleute für die Zukunft überdurchschnittliche Renditen prognostizieren. Immobilien entwickeln sich – von der Lage und Art abhängig – positiv mit der Inflation. Diese Chance sollten Anleger gerade im Hinblick auf die aktuelle wirtschaftliche Lage nutzen, um heute für die Zukunft vorzusorgen.

Immobilien- vermögen

Ein Großteil des Vermögens der Deutschen steckt nach wie vor in Immobilien. In den deutschen Privathaushalten befindet sich mehr als die Hälfte des Gesamtvermögens in dieser Kategorie. Insgesamt beläuft sich das deutsche Immobilienvermögen auf ca. 7.200 Milliarden Euro. Immobilien stehen zudem wieder im absoluten Mittelpunkt des Interesses deutscher Anleger, wenn sie auf der Suche nach wertstabilen, ertragreichen und nachhaltigen Kapitalanlagen sind.

Der deutsche Immobilienmarkt

Der deutsche Immobilienmarkt war jahrelang von Zurückhaltung und Stagnation geprägt und erreichte sein Markttief in den Jahren 2004/2005. Die Unsicherheit der Anleger war nicht zuletzt durch die allgemeine Konjunkturlaute und Arbeitsplatzverluste bedingt. Doch seit 2006 ist eine Trendwende zu beobachten. Die Investitionen steigen, die Nachfrage nach Eigenheimen, Eigentumswohnungen und Büroimmobilien zieht langsam an. Das Konzept der Pflegeimmobilie blieb von den oben genannten Faktoren übrigens weitestgehend unberührt, da sich dieser Markt als krisensicher und konjunkturunabhängig darstellt.



Beeinflussende Faktoren

Was ist die Inflationsrate?

Finanzkrise

Die Finanzkrise hat deutsche Anleger verunsichert, sie vertrauen den Kapitalmärkten immer weniger. Viele Anleger suchen Alternativen zum Wertpapierhandel. In Zeiten von Inflation und turbulenten Kapitalmärkten empfiehlt sich daher die Investition in Sachwerte. Die Immobilie hat sich über viele Jahrzehnte als wertstabile und sichere Kapitalanlage erwiesen. Ein Vorteil liegt darin, dass Anleger von den Einnahmen ihrer Mietobjekte profitieren. Langfristig lohnt sich also die Investition in Wohnungen, Häuser und Grundstücke, da diese auch in Zeiten unsicherer Finanzlagen ihren Wert behalten.

Inflation / Währungsreform

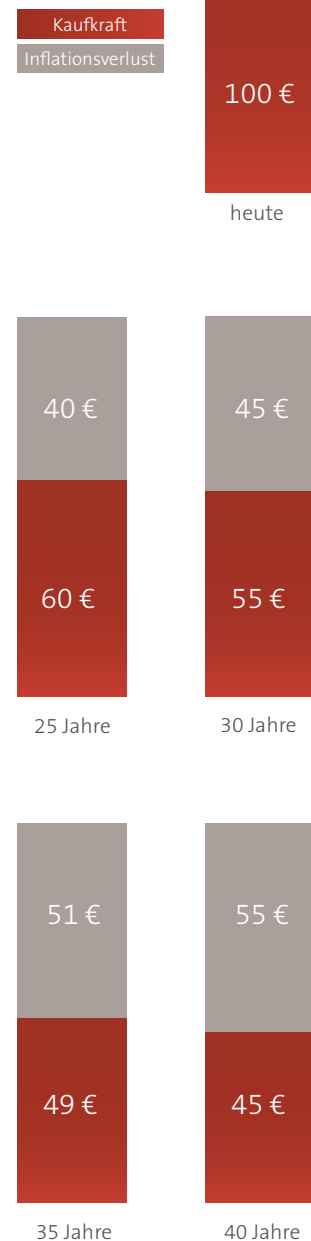
Ein großer Feind des privaten Vermögensaufbaus ist der schleichende Verlust an Kaufkraft, die Inflation. In der Tagespresse kursieren die Worte „Staatspleiten“ und „Hyperinflation“. Diesem Kaufkraftverlust unterliegen Kapitalanlagen wie Tages- und Festgelder, Anleihen und Rentenfonds, Bausparverträge und Lebensversicherungen. Seit dem negativen Beispiel Griechenland fürchten auch in Deutschland viele Menschen eine Entwertung ihres Geldes, die zuletzt in einer Währungsreform enden könnte. Demgegenüber stehen Immobilien und andere Sachwertanlagen auf der Gewinnerseite: Sie sind krisensicher.

Steuern

Die Abgabenlast in Deutschland wird in den nächsten Jahren aufgrund des belasteten Staatshaushaltes weiter steigen. Damit sind Steuern und Sozialabgaben weitere Faktoren, die das private Geldvermögen der Deutschen negativ beeinflussen. Die Anlageform der Immobilie bietet dem Kapitalanleger aber erfreulicherweise eine Möglichkeit, einen Teil seiner privaten Einkommensteuer in sein Privatvermögen zurückzuführen. Die steuerliche Absetzbarkeit der Kreditzinsen und die Abschreibung für Abnutzung (AfA) beeinflussen die Vermögensbildung positiv. Zudem ist der Verkauf der Immobilie nach zehn Jahren Haltefrist steuerfrei und damit eine einzigartige Möglichkeit, mit dieser Anlageform Steuern zu sparen.

Inflationsrate

Kaufkraft von 100 EUR in x Jahren bei 2 % Inflation



Resümee

- Idealer Zeitpunkt für eine Investition in Immobilien (niedrige Immobilienpreise und tiefes Zinsniveau)
- Sicherer Vermögensaufbau mit Sachwerten (inflationsgeschützt und steuerlich absetzbar)
- Investition in den Markt der Altenpflege unabhängig von „Börsenbefindlichkeiten“ oder Ähnlichem
- Von Finanzkrise unberührt, da krisensicher und konjunkturunabhängig

Pflegemarkt

Warum in Sozial- immobilien investieren?

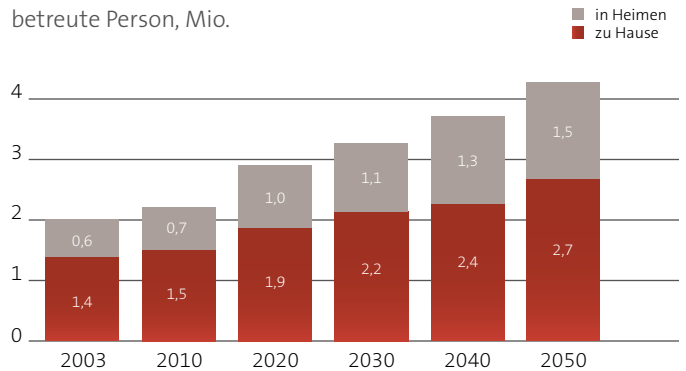
Die Immobilie ist und bleibt ein wichtiger Baustein in Vermögensplanung und Altersvorsorge. Sie schafft Werte für Generationen – bei gleichzeitig besten Ertragsaussichten. Für Kapitalanleger ist ein Investment zurzeit ausgesprochen rentabel. Niedrige Zinsen, Steuervorteile und günstige Objekte, verbunden mit einem aufstrebenden Markt, verschaffen dem Anleger überdurchschnittliche Renditen. Die Bevölkerung in Deutschland schrumpft, während es gleichzeitig immer mehr Senioren gibt. Im Jahr 2005 fehlten bereits über 300.000 Betten in Deutschland. Demnach wird es einen hohen Bedarf an Seniorenresidenzen in den nächsten Jahrzehnten geben.

Der demografische Wandel und veränderte Familienstrukturen tragen dazu bei, dass die Nachfrage nach professioneller, vor allem stationärer Pflege überdurchschnittlich steigt. Mit dieser Entwicklung halten die noch vorhandenen aber bereits rückläufigen häuslichen Pflegepotenziale nicht mehr Schritt: Eine Trendumkehr von der stationären zur ambulanten Pflege ist wenig wahrscheinlich. Die Zahl der Pflegebedürftigen nimmt erheblich zu. Es besteht also langfristig ein beachtliches Potenzial im Pflegemarkt, der bereits heute rund 30 Milliarden Euro jährlich umsetzt. Die fundamentalen Rahmenbedingungen sprechen weiterhin für solides Wachstum.

Damit Sie von diesem Wachstum profitieren können, haben wir den sich verändernden Marktbedingungen Rechnung getragen und bedarfsgerechte Angebote entwickelt. Wir bieten Investoren gute Renditechancen bei beherrschbaren Risiken.

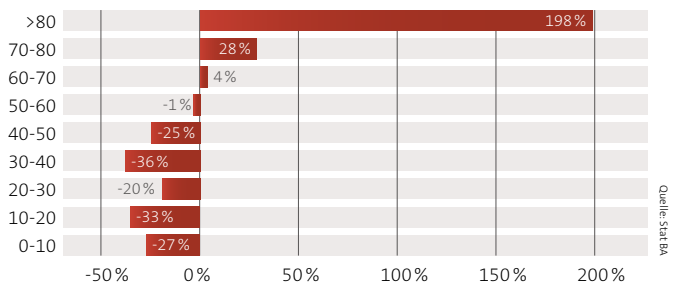
Pflegebedarf steigt kräftig

betreute Person, Mio.



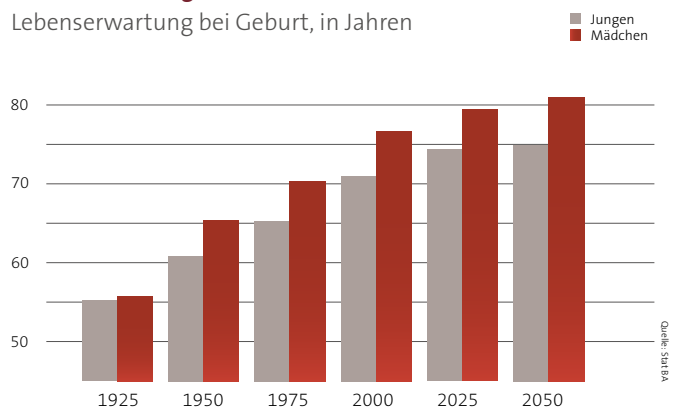
Die Bevölkerung altert

Veränderung der Altersstruktur im Jahr 2050
im Vergleich zum Jahr 2000



Lebenserwartung nimmt weiter zu

Lebenserwartung bei Geburt, in Jahren



Pflegeapartment

Eigentumswohnung

Standort

↑ Eine professionell erstellte Standortanalyse inklusive Bedarfsberechnung liegt vor.

« » Es liegen in der Regel keine abgesicherten Entscheidungshilfen vor, subjektive Einschätzungen und „Hörensagen“ dienen als Grundlage.

Pflegeapartments

↑ Alle Pflegeapartments bieten nahezu die gleichen Eigenschaften. Die Investitionsentscheidung ist daher leicht zu treffen.

↓ Viele Unsicherheiten, bedarfsgerechte Grundrisse, stimmige Ausrichtung, Mitbewohner oder Eigentümergemeinschaft.

Vermietung

↑ Langfristig gesicherte Mieteinnahme durch einen 20-jährigen Pachtvertrag mit einem renommierten Betreiber.

↓ Die Vermietung der Eigentumswohnung muss vom Vermieter selbst organisiert werden.

Betriebskosten

↑ Alle laufenden Betriebs- und Instandhaltungskosten werden vom Betreiber übernommen (Strom, Gas, Wasser etc.) Ausnahme nur Kosten für Dach und Fach und den Verwalter.

↓ Der Eigentümer muss jährlich eine Nebenkostenabrechnung erstellen. Nicht alle Nebenkosten sind umlagefähig (Reparaturen und Instandsetzungen).

steuerlicher Vorteil

« » Die Gebäudeherstellungskosten werden über 50 Jahre mit 2 % pro Jahr steuerlich abgeschrieben.

« » Abschreibung des Objekts im Normalfall ebenfalls mit 2 %, der nicht abschreibungsfähige Grundstücksanteil liegt meist zwischen 20 und 25 %.

Miete/
Mietrendite

↑ Die Mietrendite liegt bei 4,1 %. Die Miete ist nicht abhängig vom Mietpreis in der Region, sondern von den jeweiligen Pflegesatzverhandlungen (staatliche Refinanzierung der Miete).

↓ Bei Neubau-Eigentumswohnungen werden in der Region bis zu 2.300 EUR pro m² aufgerufen und ein Mietpreis von ca. 5 - 7 EUR pro m² erzielt, so dass sich eine Mietrendite von 3 - 4 % marktüblich darstellt.

Risiken

« » Betreiberausfall durch Insolvenz, Organisation eines neuen Betreibers, dadurch allenfalls kurzfristiger Mietausfall.

↓ Rechtsstreitigkeiten mit säumigen Mietern, Zwangsräumungen, Mietnomaden.

Das Pflegeapartment bietet im Vergleich zu einer „normalen Eigentumswohnung“ eine ganze Reihe von Vorteilen. Entscheiden Sie selbst!

Zehn gute Gründe

in eine Pflegeimmobilie zu investieren

1

Zahlung auch bei Leerstand

Die Verträge garantieren Ihnen die Zahlung Ihrer Miete auch bei Leerstand Ihrer Wohneinheit.

2

Grundbuchliche Absicherung

Sie haben alle Rechte an dieser Wohnung und können diese vererben, verschenken, beleihen oder verkaufen.

3

Miete wird automatisch angepasst

Automatische Erhöhung der Miete bei Inflation.

4

Keine Nebenkosten

Der Betreiber ist verantwortlich für die Abführung von Strom, Wasser, Gas und Versicherung.

5

Solide Bausubstanz

Pflegeapartments werden auf hohem Qualitätsstandard und nach den neuesten Erkenntnissen der Altenpflege erstellt.

6

Instandhaltung nur für Dach und Fach

Für die Instandhaltung im Gebäude ist der Betreiber verantwortlich.

7

Kein Mieterkontakt

Die Vermietung Ihres Pflegeapartments ist Betreibersache.

8

Günstige Finanzierung

Nutzen Sie ein immer noch niedriges Zinsniveau für sich.

9

Steuerliche Vorteile durch Abschreibungen

Holen Sie sich so einen Teil Ihrer Einkommensteuer vom Finanzamt zurück.

10

Konjunkturunabhängiger Wachstumsmarkt der Zukunft

Schon heute kann vielerorts der Pflegeplatzbedarf nicht gedeckt werden und es bestehen lange Wartelisten.

Ihre Notizen

zur Immobilie in Grävenwiesbach

A large gray rectangular area containing horizontal white lines, serving as a template for notes. The lines are evenly spaced and extend across the width of the gray area, providing a guide for writing.

Rechtliches

Inhaltsverzeichnis

<i>I. Vorbemerkung</i>	47
<i>II. Die vertragliche Gestaltung und ihre Risiken</i>	47-52
1. <i>Der Kaufvertrag</i>	
a. Kaufpreis	
b. Übergang von Eigentum und Besitz/Auflassungsvormerkung	
c. Insolvenz der Verkäuferin	
d. Änderungen bei der Herstellung und Verzögerungen	
e. Rücktritt vom Vertrag	
f. Gewährleistung/Verjährung	
2. <i>Wohnungseigentümergeinschaft und WEG-Verwaltung</i>	
3. <i>Vermietergemeinschaft als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) / Bevollmächtigung des WEG-Verwalters</i>	
4. <i>Mietvertrag und Grunddienstbarkeit</i>	
5. <i>Persönliche und wirtschaftliche Verflechtungen</i>	
<i>III. Wesentliche grundlegende Risiken einer Pflege-/Seniorenimmobilie zu Anlagezwecken</i>	52-54
1. <i>Allgemeine Prognoserisiken</i>	
2. <i>Eingeschränkte Fungibilität</i>	
3. <i>Standort</i>	
4. <i>Betreiberimmobilie mit spezifischem Nutzungskonzept</i>	
5. <i>Ausstattung und Bauqualität</i>	
<i>IV. Risiken der Bewirtschaftungsphase</i>	54-55
1. <i>WEG-Gemeinschaft und ihre Verwaltung</i>	
2. <i>Vermietungsgesellschaft und Vermietungsrisiko</i>	
3. <i>Pflege-, Erhaltungs- und Instandhaltungsaufwand</i>	
<i>V. Risiken bei Beendigung des Investment</i>	55
1. <i>Eingeschränkter Interessentenkreis und Zeitpunkt des Verkaufs</i>	
2. <i>Standort und weitere Faktoren der Wertentwicklung</i>	
3. <i>Gesamtrendite</i>	
<i>VI. Besondere Risiken einer (Fremd-) Finanzierung</i>	55
<i>VII. Steuerliche Aspekte und Risiken</i>	55-59
1. <i>Einkommensteuer</i>	
a. Immobilienwerb zur Fremdvermietung	
b. Normale Absetzung für Abnutzung/AfA	
c. Sofort abziehbare Werbungskosten	
d. Verlustausgleich/Liebhaberei	
e. Verlustverrechnung	
f. Weitere Voraussetzung für den Verlustausgleich und die Verlustverrechnung - kein Steuerstundungsmodell	
g. Abgrenzung zwischen Vermögensverwaltung und Gewerbebetrieb	
h. Verkauf der Immobilie	
2. <i>Gründerwerbsteuer</i>	
3. <i>Umsatzsteuer</i>	
4. <i>Grundsteuer</i>	
<i>VIII. Kumulation von Risiken, Totalverlustrisiko(!)</i>	59
<i>IX. Fazit</i>	59

Wesentliche allgemeine Risiken und steuerliche Grundlagen

beim Erwerb einer Wohnung bzw. eines Apartments in einem Seniorenzentrum

I. Vorbemerkung

Der Erwerb eines Pflegeapartments ist – wie jede Kapitalanlage – mit Risiken behaftet. Es handelt sich um eine langfristige Investition. Sie birgt neben den mit einer Immobilie verbundenen Chancen auf laufende Erträge und mögliche Wertsteigerungen auch Risiken. Dies können allgemeine, anlagespezifische und anlegerspezifische Risiken sein. Keinem seriösen Unternehmen ist es möglich, die zukünftige Entwicklung der Wirtschaft bzw. des Immobiliensektors sicher zu prognostizieren oder gar individuelle Gewinn- oder Ertragsprognosen über einen längeren Zeitraum hinweg abzugeben.

In jeder Phase des Erwerbs und der Haltedauer können Wert- und Vermögensverluste eintreten. Selbst das Totalverlustrisiko kann nicht ausgeschlossen werden, sei es durch die Realisierung eines außergewöhnlich hohen Einzelrisikos oder die Kumulation verschiedener Risikofaktoren. Insbesondere im Fall der Fremdfinanzierung kann nicht nur ein Verlust des Anlageobjektes bzw. des dort gebundenen Kapitals eintreten, sondern eine darüber hinaus gehende Verpflichtung aus den eingegangenen Darlehensverbindlichkeiten bestehen, die auch das übrige Vermögen betrifft. Seit einiger Zeit herrscht zudem eine hohe Nachfrage nach Immobilien, die zu stark steigenden Grundstücks- und Baupreisen führt. Die Zinsen für Kredite befinden sich hingegen auf einem Tiefstand. Diese Entwicklung kann starke Auswirkungen auf Ihr Investment haben; wie lange sie anhalten wird, ist nicht vorherzusehen.

Die nachfolgende Information gibt Ihnen einen zusammenfassenden Überblick über die wichtigsten allgemeinen Risiken, die beim Erwerb zu beachten sind. Einige dieser Risiken bestehen bei jedem Kauf einer Immobilie und unabhängig davon, ob sie zur Eigennutzung oder zu Anlagezwecken erworben wird. Andere Risiken ergeben sich beispielsweise aus dem speziellen Charakter der Immobilie, der besonderen Marktsituation oder aus den ineinandergreifenden Vertragsverhältnissen.

Bitte berücksichtigen Sie zudem, dass es neben den wesentlichen allgemeinen Risiken, die nachfolgend dargestellt werden, konkrete Risiken gibt, die aus Ihrer individuell ausgesuchten Immobilie und/oder Ihrer persönlichen Situation resultieren. Diese können beispielsweise die konkrete Lage der Immobilie,

den baulichen Zustand, die konkrete Vertragsgestaltung und auch die finanziellen und steuerlichen Folgen, die für Sie persönlich mit dem Erwerb verbunden sind, betreffen. Diese individuellen und persönlichen Risiken können nachfolgend nicht dargestellt werden. Auch hierdurch kann es zu einer anderen Gewichtung oder Kumulation von Risiken mit entsprechenden Auswirkungen kommen.

Die nachfolgende Zusammenfassung der Risiken erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Vor Abschluss des notariellen Kaufvertrags ist es unbedingt erforderlich, alle Informationen sorgfältig durchzuarbeiten.

II. Die vertragliche Gestaltung und ihre Risiken

1. Der Kaufvertrag

Der Käufer schließt mit der Verkäuferin einen notariellen Vertrag über den Erwerb eines Grundstücksmitteigentumsanteils und die Verpflichtung zur Erstellung eines abgeschlossenen Bewohnerzimmers bzw. Apartments in einem Pflegeheim (nachfolgend auch Pflegeapartment oder Vertragsgegenstand genannt). Das entsprechende Gebäude wird von der Verkäuferin entsprechend der Bauverpflichtung auf der Grundlage der Baubeschreibung erstellt und übergeben. Der Käufer zahlt einen vertraglich festgelegten Preis. Der Vertragsgegenstand besteht aus dem Sondereigentum an einer Eigentumswohnung verbunden mit einem Miteigentumsanteil am Gemeinschaftseigentum.

a. Kaufpreis

Im Kaufvertrag ist ein Festpreis vereinbart. Der Käufer erhält ein Pflegeapartment in einem neu erstellten Gebäude. Die Verkäuferin trägt das Risiko von Kostensteigerungen. Im Festpreis sind neben den Kosten für Grundstück und Boden und den reinen Baukosten weitere Kosten kalkulatorisch enthalten, z.B. die Vermittlungshonorare der Verkäuferin an den Vertrieb, Kosten der Konzeption und des Marketings. Diese sogenannten weichen Kosten werden nicht in den Gegenwert der Immobilie investiert. Da diese Kosten nicht in die Immobilie selbst fließen, müssen sie durch Mieteinnahmen bzw. Wertsteigerungen zusätzlich erwirtschaftet werden.

Kaufpreiszahlungen an die Verkäuferin erfolgen nach Rechtswirksamkeit des Kaufvertrages und nach Eintragung einer Auflassungsvormerkung zu Gunsten des Käufers sowie Sicherstellung der Lastenfreiheit von allen Rechten, welche vom Käufer nicht übernommen werden. Sie sind entsprechend dem tatsächlichen Bauablauf zu leisten, so dass nur Abschlagszahlungen verlangt werden können, deren Höhe dem Wert des jeweils erreichten Baustands der Wohnung entsprechen. Die Verkäuferin kann gegenüber dem Käufer eine Sicherheit für die rechtzeitige Herstellung des Vertragsgegenstandes ohne wesentliche Mängel leisten, indem sie auf ihre Kosten eine Sicherheit im Sinne von § 632a Abs. 3 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) - z.B. in Form der Erfüllungsbürgschaft - in Höhe von 5 % des Kaufpreises leistet.

Stellt sie keine Sicherheit, verringert sich die erste der vertraglich geschuldeten Abschlagszahlungen entsprechend um 5 %. Wenn der Vertragsgegenstand ohne wesentliche Mängel fertiggestellt ist, ist die Sicherheitsbürgschaft an die Verkäuferin zurückzugeben oder der Sicherheitseinbehalt an sie zur Zahlung fällig. Es können auch Sicherheiten gem. § 7 der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) gestellt werden. Diese Sicherheiten schließen jedoch nicht aus, dass Vertragsstörungen eintreten und das Vertragsobjekt nicht rechtzeitig hergestellt wird, obwohl der Käufer die vertraglich geschuldeten Abschlagszahlungen an die Verkäuferin leistet.

Ausweislich des notariellen Kaufvertrages verzichten Käufer und Verkäuferin gegenseitig auf die Stellung einer prüffähigen Schlussrechnung als Kaufpreisfälligkeitvoraussetzung, da ein Festpreis vereinbart ist.

b. Übergang von Eigentum und Besitz/Auflassungsvormerkung

Der Käufer wird nicht bereits mit notarieller Beurkundung Eigentümer der gekauften Wohnung, sondern erst mit seiner Eintragung in das Grundbuch. Diese erfolgt nach Zahlung der geschuldeten Vertragssumme und Umsetzung der grundbuchlichen Voraussetzungen. Bis dahin wird sein Anspruch auf Eigentumsverschaffung durch die Eintragung einer sogenannten Auflassungsvormerkung im Grundbuch gesichert. Dadurch soll verhindert werden, dass die Verkäuferin die Wohnung z. B. noch an einen anderen Interessenten verkaufen oder mit Grundpfandrechten belasten kann, die nicht vom Käufer übernommen werden.

Der Käufer wird mit Eingang der ersten Kaufpreisteilzahlung mittelbarer Besitzer. Zugleich gehen grundsätzlich auch die Nutzung des Vertragsobjekts (insbesondere Pachtzahlung), die diesbezüglichen öffentlichen und privaten Lasten sowie die Gefahr zufälliger Verschlechterung auf den Käufer über. Hinsichtlich der Pachtzahlungen bestehen jedoch Besonderheiten, welche unten unter Abschnitt II., Ziffer 4. erläutert

werden. Der Käufer wird jedoch nur insoweit mittelbar Besitzer, als er tatsächlich das entsprechende Pflegeapartment nicht selbst bewohnt, sondern es der Betreibergesellschaft der Pflegeimmobilie als Mieterin zur Verfügung stellt.

c. Insolvenz der Verkäuferin

Bei Teilnahme am Wirtschaftsleben besteht stets das Risiko, dass der Vertragspartner insolvent wird. Die dingliche Sicherung durch eine Auflassungsvormerkung für den Käufer beinhaltet im Falle der Insolvenz der Verkäuferin keine Sicherung des Anspruchs auf Fertigstellung der Baumaßnahmen. Der Käufer hat dementsprechend ein Fertigstellungsrisiko zu tragen. Es kann trotz Auflassungsvormerkung zu erheblichen Bauverzögerungen oder zu einem sogenannten „steckengebliebenen Bau“ kommen.

Bei Verträgen, die ab dem 01.01.2018 beurkundet werden, ist das Recht zur Kündigung, d.h. auch zur Teilkündigung, ausdrücklich kraft Gesetzes ausgeschlossen. Der Käufer kann sich daher nach dem Gesetzeswortlaut nur durch einen Rücktritt vom Vertrag lösen. Der Rücktritt führt zu einer Rückabwicklung des Vertrages, sodass empfangene Leistungen zurückgewährt werden müssen. Bisher noch nicht erfüllte Ansprüche erlöschen. Der Käufer verliert im Falle eines Rücktritts seinen Anspruch auf Übereignung des Pflegeapartments, hat im Gegenzug aber einen Anspruch gegen die Verkäuferin auf Rückerstattung der gezahlten Kaufpreisraten. Ein Rücktritt birgt für den Käufer jedoch ein sehr hohes Risiko. Die Vormerkung verliert ihre Sicherungswirkung und wird auf Antrag gelöscht. Die Rückzahlungsansprüche sind, sofern hierfür keine Bürgschaft gestellt ist, ungesichert. Die Stellung einer solchen Bürgschaft ist im vorliegenden Kaufvertrag nur für den Fall eines Rücktritts des Verkäufers vorgegeben. Bei Zahlungsunfähigkeit der Verkäuferin kann der Käufer daher im Falle seines Rücktritts ganz oder teilweise seine Rückforderungsansprüche verlieren.

Falls der Käufer den Bau in Eigenregie fertigstellen muss, beispielsweise weil ein Insolvenzverwalter über das Vermögen der Verkäuferin die Vertragserfüllung ablehnt, kann es zu Abstimmungsschwierigkeiten bei der Beschlussfassung über die Weiterführung des Bauvorhabens mit den weiteren Käufern/Miteigentümern kommen die dazu führen können, dass die Baumaßnahmen erheblich verspätet und im Extremfall überhaupt nicht durchgeführt werden. Die Weiterführung in Eigenregie kann zudem zu einer Verteuerung des Bauvorhabens führen. Dies gilt sowohl für die Herstellungskosten, als auch für die Finanzierungskosten (z.B. Bauzeitinsen der Finanzierung).

Der Käufer kann nach den Vorschriften des „Gesetz über das Wohnungseigentum und das Dauerwohnrecht (WEG)“ unter Umständen auch gegen seinen Willen verpflichtet sein, sich an der Fertigstellung zu beteiligen, wenn die anderen Käufer/Eigentümer dies beschließen. Möglich ist auch, dass das Kreditinstitut, das die Verkäuferin finanziert, bei Insolvenz der

Verkäuferin vor Fertigstellung des Objektes, von seinem Vorbehaltsrecht nach § 3 Abs. 1 Satz 3 der „Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)“ Gebrauch macht. Dann zahlt das Kreditinstitut dem Käufer die von ihm bereits geleisteten Zahlungen bis zum anteiligen Wert des Vertragsobjektes zurück und führt den Bau in eigener Regie fort. Diese Rückzahlung in Höhe des Wertes des Vertragsobjektes kann jedoch geringer sein als die tatsächlich von dem Käufer an die Verkäuferin geleisteten Zahlungen.

Weiter besteht das Risiko, dass Herstellungsansprüche dann, wenn die Verkäuferin in Schwierigkeiten käme oder leistungsunfähig wird, nur bedingt oder gar nicht gegen sie durchgesetzt werden können. Auch die Zahlung des Kaufpreises in Teilraten bzw. der anfängliche Sicherheitseinbehalt von 5% (vgl. oben Abschnitt II., Ziffer 1., lit. a)) sichern nur, dass die Zahlung nach Eintritt der jeweils definierten Bedingung erfolgt. Sobald und soweit jeweils an die Verkäuferin gezahlt wurde und/oder weitergehende Ansprüche gegen die Verkäuferin entstehen (z.B. Schadensersatzansprüche wegen eingetretener Verzögerungsschäden, Miet- oder Nutzungsausfall, Gewährleistungsansprüche nach Abnahme etc.) trägt der Käufer das Risiko der fehlenden Leistungsfähigkeit der Verkäuferin.

d. Änderungen bei der Herstellung und Verzögerungen

Obwohl die geplanten Herstellungsmaßnahmen vertraglich vereinbart ist, sind Änderungen regelmäßig durchaus zulässig, wenn sie bauüblichen Toleranzen entsprechen oder technisch oder aufgrund behördlicher Forderungen geboten sind. Sie müssen jedoch für den Käufer zumutbar sein. Abweichungen von der in der Teilungserklärung ausgewiesenen Wohnfläche führen nur dann zu einer Kaufpreisminderung, wenn sie die abgegebene Fläche um mehr als 3 % verändern.

Die Fertigstellung ist für den 30.09.2019, die Bezugsfertigkeit bis zum 30.11.2019 vorgesehen. Gegebenenfalls noch erforderliche Mängelbeseitigungsarbeiten stehen der Bezugsfertigkeit nicht entgegen, wenn sie den Pflegebetrieb nicht wesentlich beeinträchtigen. Dessen ungeachtet besteht allerdings das Risiko, dass es zu Störungen im geplanten Bauablauf, beispielsweise durch höhere Gewalt, Witterungseinflüsse, Streik etc. kommen kann. Sind diese Verzögerungen nicht von der Verkäuferin zu vertreten, verlängern sie den vertraglich vereinbarten Herstellungszeitraum um die Dauer der Behinderung. Eine verspätete Fertigstellung kann beim Käufer zu einer Verlängerung der Finanzierungszeit und damit zu höheren Kosten für die Finanzierung führen.

e. Rücktritt vom Vertrag

Der Käufer kann bei vertragsgrechtem Verhalten seines Vertragspartners nach dem Gesetz und der Vertragslage weder die Aufhebung des Kaufvertrags verlangen, noch den Rücktritt vom Vertrag erklären. Die Lösung vom Vertrag ist

in der Regel nur dann möglich, wenn sich die Verkäuferin ihrerseits vertragswidrig verhält. Gründe, die in der Person des Käufers liegen, wie beispielsweise Finanzierungsschwierigkeiten oder einseitige Motive (z.B. der im Nachhinein auftretende Anlass, die Erwerbskosten für eine andere Vermögensanlage oder private Zwecke zu verwenden) gestatten den Rücktritt vom Vertrag nicht. Das gilt grundsätzlich auch bei unfreiwilligen Änderungen in den privaten Lebensumständen, wie etwa bei Krankheit, Arbeitslosigkeit oder Trennung vom Partner. Den Käufer trifft deshalb das Risiko, dass er am Wohnungskauf festhalten muss, auch wenn er aufgrund seiner persönlichen wirtschaftlichen Verhältnisse daran nicht mehr festhalten will.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass bei einer Rückabwicklung nach Besitzübergang für die Zeit der tatsächlichen Nutzung die (zwingende) Mitgliedschaft in der Wohnungseigentümergeinschaft, die Vermietergemeinschaft (vgl. hierzu unten Abschnitt II., Ziffer 3.) bzw. das Mietverhältnis mit dem Betreiber o. Ä. nicht mehr rückwirkend aufgehoben werden können. Die zunächst eingetretenen Rechtswirkungen bleiben vielmehr bis zur Durchführung einer tatsächlichen Rückabwicklung z.B. im Verhältnis zu den übrigen Eigentümern oder dem Pächter bestehen.

f. Gewährleistung/Verjährung

Auch im vorliegenden Kaufvertrag sind weitreichende Gewährleistungsausschlüsse oder -einschränkungen geregelt. Lesen Sie diese bitte aufmerksam, da sie sich darauf auswirken, ob und wieweit Sie die Verkäuferin bei Mängeln in Anspruch nehmen können.

Die Gewährleistungsrechte des Käufers – d.h. die möglichen Rechtsfolgen – bei Mängeln des Vertragsgegenstands richten sich nach den gesetzlichen Bestimmungen des „Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)“; ggf. unter Einbeziehung der vorstehend angesprochenen vertraglichen Einschränkungen, soweit diese zulässig sind. Sie müssen binnen der gesetzlichen Verjährungsfristen in geeigneter Weise geltend gemacht werden, um die Verjährung zu hemmen. So verjähren z.B. Mängelansprüche bezüglich der Sanierungsleistungen regelmäßig innerhalb von fünf Jahren nach Abnahme.

2. Wohnungseigentümergeinschaft und WEG-Verwaltung

Als Käufer einer Eigentumswohnung werden Sie Mitglied einer „Wohnungseigentümergeinschaft (WEG)“, die aus der Gesamtheit der Teil- und Wohnungseigentümer besteht. Für das Verhältnis der Wohnungseigentümer untereinander gelten dann die Vorschriften der §§ 10 bis 29 des „Gesetz über das Wohnungseigentum und das Dauerwohnrecht (WEG)“, soweit in der Teilungserklärung, die dortige Gemeinschaftsordnung und/oder in einer etwaigen Hausordnung nichts anderes geregelt ist. Die Gemeinschaftsordnung trifft regelmäßig Regelungen über den Inhalt, die Be-

schränkungen, die Veräußerlichkeit und die Entziehung des Wohnungseigentums, die Instandhaltung, die Lasten und Kosten, die Wiederaufbau- und Herstellungspflichten sowie über die Rechte der Eigentümer untereinander. Durch entsprechende Regelungen in der Gemeinschaftsordnung soll z. B. sicher gestellt werden, dass die Immobilie ein gepflegtes und einheitliches Bild abgibt. Bitte lesen Sie die Gemeinschaftsordnung als Bestandteil der Teilungserklärung daher aufmerksam.

Die Wohnungseigentümergeinschaft bestellt einen WEG-Verwalter. Hier wurde bereits die WH Verwaltungsgesellschaft mbH, Steinriede 14 in 30827 Garbsen, zum Verwalter bestellt. Dieser wird u.a. die jährliche Eigentümerversammlung einberufen und durchführen, Lasten- und Kostenbeiträge einziehen und die Eigentümergeinschaft bei der Geltendmachung von Ansprüchen gegen Dritte und gegen einzelne Sondereigentümer, gegebenenfalls unter Hinzuziehung eines Rechtsbeistands, vertreten. Der WEG-Verwalter erhält für seine Tätigkeit eine Vergütung, deren Höhe sich aus dem Verwaltervertrag ergibt.

Die Wohnungseigentümergeinschaft entscheidet in WEG-Versammlungen durch Beschluss über die Belange der Wohnungseigentümergeinschaft. Die Beschlüsse werden – so nicht ausdrücklich etwas anderes geregelt ist – mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst. Aus der Sicht des jeweiligen Eigentümers kann es daher zu für ihn nachteiligen Entscheidungen kommen, die er trotzdem wirtschaftlich mittragen muss.

Die Eigentümer haften Gläubigern der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer gegenüber unmittelbar, jedoch der Höhe nach anteilig beschränkt auf Ihren Miteigentumsanteil. Konkret bedeutet das, dass jeder Gläubiger der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer Sie im Verhältnis Ihres Miteigentumsanteils zu allen in der Wohnungseigentümergeinschaft vorhandenen Miteigentumsanteilen unmittelbar in Anspruch nehmen kann. Probleme können auch dadurch entstehen, dass ein Eigentümer nicht mehr in der Lage ist, sein Hausgeld zu leisten. Auch dann besteht die Verpflichtung der anderen Eigentümer zur ordnungsgemäßen Verwaltung fort. Die Wohnungseigentümergeinschaft wird dann ggfls. Sonderumlagen beschließen, so dass Sie de facto für die ausstehenden Zahlungen eines Miteigentümers anteilig aufkommen müssen.

Die Gemeinschaftsbezogenheit des Wohnungseigentums beinhaltet auch insofern Risiken, als dass Miteigentümer gegebenenfalls beharrlich die anderen Grundlagen der Wohnungseigentümergeinschaft (Gemeinschaftsordnung, Beschlüsse, etc.) missachten und dadurch anderen Eigentümern oder Dritten Nachteile zugefügt oder diese belästigt werden. Die gesetzlichen Möglichkeiten der Woh-

nungseigentümer, anderen Eigentümern das Wohnungseigentum zu entziehen, sind beschränkt.

3. Vermietergemeinschaft als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) / Bevollmächtigung des WEG-Verwalters

Zwischen dem künftigen Betreiber des Seniorenpflegezentrums und der Verkäuferin ist ein langfristiger Pachtvertrag abgeschlossen worden, der voraussichtlich am 01.10.2019, spätestens am 01.12.2019 - mit der Übergabe des Objektes - beginnt. Rechtlich handelt es sich hierbei um einen Pachtvertrag, da dem Betreiber auch die Erträge aus der Bewirtschaftung der Immobilie zustehen. Da jedoch in der Immobilienpraxis Vermietung und Verpachtung oft gleichgesetzt werden, die zugrunde liegenden Verträge zum Teil auch von „Vermietung“ sprechen und in den rechtlichen Auswirkungen im Übrigen Miete und Pacht sich sehr weitgehend decken, wir auch hier nachfolgend insofern einheitlich und zum besseren Verständnis von Miete bzw. Mietvertrag gesprochen.

Die Stellung des Vermieters mit allen Rechten und Pflichten aus diesem Mietvertrag soll auf die Käufer als zukünftige Inhaber der Wohnungs-/Teileigentumsrechte in dem Objekt übergehen (vgl. hierzu auch nachfolgend Abschnitt II., Ziffer 4.). Aufgrund des besonderen Charakters des Objekts und dem einheitlichen (Gesamt-)Mietvertrag mit dem Betreiber kommt nur ein einheitliches Handeln aller betroffenen Eigentümer in Betracht. Deshalb schließen sich diese - neben der oben unter Abschnitt II., Ziffer 2. angesprochenen Wohnungseigentümergeinschaft - zugleich zu einer personengleichen Vermietergesellschaft bürgerlichen Rechts (im Weiteren nur „Vermietergesellschaft“) zusammen. Diese wird ebenfalls durch den Verwalter, dem zugleich auch die WEG-Verwaltung im Rahmen der Wohnungseigentümergeinschaft obliegt, vertreten. Jeder Eigentümer ist verpflichtet, dem Verwalter eine entsprechende (GbR-)Vollmacht zu erteilen.

Grundsätzlich sollen für diese Vermietergesellschaft im Innenverhältnis die Regelungen wie im Rahmen der Wohnungseigentümergeinschaft gelten. Dies bedeutet unter anderem, dass Beschlüsse auch mit einfacher Mehrheit gefasst werden können. Auch hier kann es also aus der Sicht des jeweiligen Käufers im Hinblick auf seinen „Anteil“ am Mietverhältnis zum Betreiber durch Mehrheitsentscheidung zu für ihn nachteiligen Entscheidungen kommen, die er trotzdem mittragen muss. Insbesondere unterliegen Kündigung, Änderung oder Aufhebung des bestehenden Mietvertrages sowie der Abschluss eines neuen Mietvertrages nicht mehr alleine der Entscheidung des jeweiligen Eigentümers.

Im Außenverhältnis haften grundsätzlich alle Mitglieder einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) als Gesamtschuldner gegenüber Vertragspartnern und sonstigen Anspruchsberechtigten unbeschränkt. Wenn der Betreiber einen Anspruch aus seinem Mietvertrag hat, könnte er also z. B. bei Annahme ei-

ner solchen gesamtschuldnerischen Haftung in voller Höhe gegenüber einem einzelnen Eigentümer vorgehen. Dieser könnte/müsste dann von den weiteren Eigentümern im Innenverhältnis Erstattung des nicht auf ihn entfallenden Anteils verlangen. Nach den Regelungen im derzeitigen Mietvertrages wird zwar von der Übertragung der Rechte und Pflichten an die Wohnungseigentümergeinschaft gesprochen. Dies könnte auch die Haftungsbeschränkung für jeden Einzelnen auf die Höhe seines Mieteigentumsanteils beinhalten, wie dies in § 10 Abs. 8 WEG geregelt ist, zumal der Betreiber weiß und ausdrücklich zugestimmt hat, dass ihm auf der Verpächterseite Teileigentümer gegenüberstehen. Ob ein Gericht im Ernstfall dieser einschränkenden Auslegung jedoch folgt, ist nicht sicher prognostizierbar. In keinem Fall würde eine solche Haftungseinschränkung dann gelten, wenn die Vermietergesellschaft aufgrund von vertraglichen oder sonstigen Ansprüchen von Dritten berechtigt in Anspruch genommen würde, die diese internen Regelungen nicht kennen und sich auch nicht entgegenhalten lassen müssen.

4. Mietvertrag und Grunddienstbarkeit

Wie oben angesprochen, treten die Käufer in einen schon abgeschlossenen und formulierten Mietvertrag ein. Dieser endet regulär 25 Jahre ab Übergabe des fertiggestellten Objekts. Danach steht dem Betreiber ein Verlängerungsoptionsrecht von einmal fünf Jahren zu. Die Besicherung der dauerhaften Vermietung an den Betreiber erfolgt grundbuchlich über die Eintragung einer Grunddienstbarkeit in Abteilung II. Der einzelne Käufer hat damit auf die einzelnen Konditionen und Bedingungen des Mietvertrages persönlich keinen Einfluss mehr.

Hinsichtlich der vom Betreiber geschuldeten Miet- bzw. Pachtzahlungen ist vereinbart, dass dem Betreiber im Hinblick auf die Gesamtlaufzeit des Mietvertrages eine sechsmonatige pachtfreie Zeit gewährt wird, wovon nach den Regelungen des Kaufvertrages der Käufer im Innenverhältnis zur Verkäuferin zwei Monate zu tragen hat. Der Käufer erhält also für zwei Monate ab Besitzübergang keine Miete; dies gilt aufgrund einer besonderen Bestimmung im Kaufvertrag auch dann, wenn im Einzelfall aufgrund eines späteren Besitzübergangs auf den Käufer im Verhältnis zum Betreiber die mietfreie Zeit schon abgelaufen sein sollte. Mit Beendigung der mietfreien Zeit beginnt also die vertraglich vereinbarten Pachtdauer von 25 Jahren.

Im Verhältnis zum Mieter/Betreiber ist die Gemeinschaft der Käufer als Vermieter für die rechtzeitige und mängelfreie Übergabe des Gesamtobjekts verantwortlich. Dies gilt unabhängig davon, in wie weit die einzelnen Käufer aufgrund dieser etwaig beeinträchtigenden Umstände im Innenverhältnis gleichzeitig Ansprüche gegenüber der Verkäuferin haben. Fallen diese Ansprüche aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Regelungen, ihrer praktischen und wirtschaftlichen Durchsetzbarkeit nach oder aufgrund der unterschiedlichen Anspruchsberechtigten und –Verpflichteten auseinan-

der, kann dies dazu führen, dass die Vermietergemeinschaft gegenüber dem Betreiber aufgrund des Mietvertrages auch solche Nachteile zu tragen hat, für die wiederum aus ihrer Sicht eigentlich die Verkäuferin verantwortlich ist.

Darüber hinaus muss berücksichtigt werden, dass bauliche und/oder technische Belange auch für die Erteilung, die vollzugsfähige Aufrechterhaltung sowie die Einhaltung aller eigenständigen Genehmigungen sowie Erlaubnisse oder sonstiger gesetzlicher und/oder behördlicher Anforderungen von Bedeutung sein können. Zwar sollte das Objekt im Zeitpunkt der Fertigstellung sämtlichen gesetzlichen und/oder behördlichen Anforderungen an ein Seniorenpflegezentrum entsprechen. Es ist jedoch möglich, dass sich die baurechtlichen, bauordnungsrechtlichen, bautechnischen oder baulichen Vorschriften inklusive Brandschutz betreffend Senioreneinrichtungen während der Dauer des Pachtvertrages ändern. All dies kann zu Kostenbelastungen bei der Verpächtergesellschaft und damit den Eigentümern führen, die im Einzelfall nicht an den Betreiber weiterbelastet werden können.

Entsprechendes gilt für die laufende Instandsetzung und Instandhaltung, zu der differenzierte Regelungen im Mietvertrag getroffen worden sind. Danach werden verschiedene Verpflichtungen auf den Mieter überwältigt. Andere bleiben jedoch bei dem Vermieter und damit künftig auch bei der Vermietergemeinschaft. Eine entsprechende Lektüre der Regelungen des Pachtvertrages einschl. etwaiger Nachträge hierzu wird dringend empfohlen. Aber auch dort, wo nach den Regelungen des Innenverhältnisses der Mieter diese Kosten zu tragen hat, ist im Außenverhältnis oft nur eine Vereinbarung zwischen dem jeweiligen Leistungsträger und dem Vermieter möglich oder aus praktischen Gründen durchführbar. Dann trifft den Mieter zwar eine Pflicht zur Erstattung, sofern dies im Mietvertrag geregelt ist. Ob diese Verpflichtung tatsächlich wirtschaftlich erfüllt werden kann, hängt wiederum von der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Betreibers als Mieter ab.

Letztlich sind Bonität und Kompetenz des Betreibers als Generalmieter neben den konkreten rechtlichen Regelungen ein wichtiger wirtschaftlicher Risikofaktor einer Betreiberimmobilie wie dem Seniorenpflegezentrum.

Der Vorteil eines einheitlichen Ansprechpartners in Form eines „Großmieters“ besteht u.a. in der vereinfachten Abwicklung; ist dieser jedoch wirtschaftlich nicht leistungsfähig oder fällt im Insolvenzfall sogar ganz aus, so ist auch zugleich die Vermietungssituation insgesamt und ggf. auch der Wert- und Fortbestand der Immobilie als Anlageobjekt stark gefährdet. Besondere Sicherheiten (Abtretung von Ansprüchen aus dem mit den einzelnen Bewohnern abgeschlossenen Heimverträgen sowie Abschluss einer Betriebsunterbrechungsversicherung für eine Betriebsunterbrechung

von neun Monaten durch den Pächter) sind hier vertraglich vorgesehen; sie können das maximale Risiko jedoch nicht abdecken.

5. Persönliche und wirtschaftliche Verflechtungen

Die Verkäuferin, die B&O Seniorenwohnen GmbH & Co. KG mit Sitz in Liederbach am Taunus, ist als Vertragspartner des Bauträgervertrages eine Projektgesellschaft. Die Wirtschaftshaus Verwaltungsgesellschaft GmbH, der die WEG-Verwaltung wie auch die Administration in Vertretung der daneben bestehenden GbR obliegt, ist wirtschaftlich und persönlich mit der Verkäuferin nicht verflochten.

Besondere Risiken können indes entstehen, wenn - wie hier - der WEG-Verwalter zugleich auch die Interessen der einzelnen Eigentümer im Rahmen der Vermietung vertritt. Die Interessen des einzelnen Wohnungseigentümers im Hinblick auf sein konkretes Pflegeapartment müssen nicht immer unbedingt deckungsgleich mit denen der Vermieter insgesamt im Verhältnis zur Mieterin und Betreiberin sein.

III. Wesentliche grundlegende Risiken einer Pflege-/Seniorenimmobilie zu Anlagezwecken

1. Allgemeine Prognoserisiken

Der Erwerb einer Immobilie zu Anlagezwecken sollte stets langfristig erfolgen. Mit einem langfristigen Anlagehorizont verbunden ist aber auch stets ein gewisses Prognoserisiko, da mit zunehmender zeitlicher Distanz zukünftige Entwicklungen immer schwerer absehbar werden. Deshalb beinhaltet jede in die Zukunft gerichtete langfristige Betrachtung notwendigerweise auch Risiken.

Neben diesem ganz grundlegenden Prognoserisiko gibt es auch Risiken, die besonders den Immobilienmarkt als solchen betreffen. Hierzu gehört z. B. die Entwicklung der Preise für Grund und Boden und für Bauleistungen, die Entwicklung eines regionalen Standortes im allgemeinen wie auch im Hinblick auf Bevölkerungszahl und Bevölkerungszusammensetzung, aber auch Faktoren wie die Entwicklung der Darlehenszinsen, die relative Attraktivität von laufender Rendite und Wertsteigerungspotenzial bei anderen Anlageformen und schließlich auch mögliche Änderungen bei den steuerlichen Rahmenbedingungen. Die Preise für Grund und Boden sind z. B. in den letzten Jahren kontinuierlich angezogen, bei gleichzeitig zum Teil extrem günstigen Darlehenskonditionen. Beide Entwicklungen werden sich – erst recht nicht gleichzeitig – in der Zukunft nicht unbeschränkt und im gleichen Maße fortsetzen.

Im Hinblick auf Immobilien, die sich speziell an Senioren richten, spricht die demografische Entwicklung in Deutschland dafür, dass es künftig mehr Senioren geben wird als heute. Ob sich diese – ggf. mit staatlicher Unterstützung – das Woh-

nen in einem Seniorenpflegezentrum wie dem hier angebotenen zukünftig leisten können, ist jedoch ungewiss und wiederum von vielen weiteren Faktoren wie etwa individuellen Verdienstmöglichkeiten, persönlicher Altersvorsorge und den künftigen staatlichen Sozialkassen abhängig. Hier besteht im Übrigen wiederum eine gewisse Rückkopplung mit der künftigen allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung.

Die absehbare demografische Entwicklung führt daher nicht zwingend dazu, dass die Nachfrage nach den angebotenen Apartments für Senioren tatsächlich steigen wird. Dies wird daneben auch von der Anzahl vergleichbarer Angebote und deren Preisgestaltung abhängen. Wenn sich zunehmend – gerade aufgrund der demografischen Entwicklung – entsprechende Angebote etablieren, und dies ggf. in regionaler Nähe, könnte dies wiederum negative Einflüsse auf die Belegung, die durch einen Betreiber/Mieter erzielbaren Einkünfte und damit letztlich auch auf den Wert der Immobilie haben.

2. Eingeschränkte Fungibilität

Unter Fungibilität versteht man die Möglichkeit, einen Vermögensgegenstand kurzfristig wieder zu veräußern. Hierbei geht es um die Möglichkeit und den ggf. dafür anzusetzenden Zeitraum an sich wie auch um die Frage, zu welchem Preis dies wahrscheinlich geschehen kann. Die Fungibilität einer Immobilie ist dabei deutlich geringer als die anderer Kapitalanlagen, wie etwa bei börsengehandelten Wertpapieren, die online im Minutentakt erworben und veräußert werden können. Eine solche schnelle Handelbarkeit, erst recht nicht mit geringen Nebenkosten, bietet die Immobilie nicht. Der erzielbare Preis ist bei einer Immobilie oft nicht so volatil (d.h. sprunghaft oder unbeständig) wie etwa bei einer Aktie, aber ebenfalls Schwankungen unterworfen, die durchaus zu einem Auf und Ab führen können.

Die Fungibilität einer Immobilie in ihren beiden Dimensionen ist damit zumindest im Vergleich zu anderen Vermögensanlage-Klassen eingeschränkt und wiederum von Faktoren abhängig, die aufgrund ihrer Langfristigkeit einem Prognoserisiko unterliegen. Bei Immobilien werden die Lage des Grundstücks, die Ausstattung und Qualität sowie der Erhaltungszustand der Gebäude und eventueller Besonderheiten in der Konzeption und Ausrichtung einer Immobilie gemeinhin als besondere Faktoren genannt. Bei einer langfristig vermieteten Immobilie kommt natürlich auch dem Betreiber/Mieter und dessen Einschätzung durch den Markt eine besondere Bedeutung zu.

3. Standort

Der Wert einer Immobilie bestimmt sich zu einem großen Teil nach dem Standort. Hierbei wird unterschieden zwischen Aktivräumen (mehr Leute ziehen in die Gegend) und Passivräumen (mehr Leute ziehen aus der betreffenden Gegend weg). Gleichzeitig ist weiter zu unterscheiden zwischen dem so-

genannten 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). Handelt es sich – wie vorliegend – um eine Immobilie, die auf eine bestimmte Zielgruppe als Bewohner zugeschnitten ist, müssen diese Faktoren ggf. nochmals differenziert betrachtet werden: Während etwa für junge Familien der nahe Zugang zu Schulen und Bildungseinrichtungen, potenziellen Arbeitgebern und familienadäquaten Freizeiteinrichtungen eine große Rolle spielt, können für Senioren Gegenden attraktiv sein, die andere Vorzüge besitzen. 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 Seniorenpflegezentrum 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 Mieter möglich. Solange ein entsprechender Mietvertrag mit dem Mieter besteht, ist eine Selbstnutzung oder die individuelle Überlassung des einzelnen Pflegeapartments durch den Käufer grundsätzlich ausgeschlossen. Es besteht jedoch ein sog. „bevorzugtes Belegungsrecht“ für den jeweiligen Eigentümer und seine Familienangehörigen, welches im Mietvertrag mit dem Betreiber vereinbart ist. Dieses betrifft die Aufnahme im Kaufobjekt selbst und in allen weiteren Häusern des Mieters 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 Mieter/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 gestalten kann. 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 Mietverhältnis vorzeitig zu beenden. Selbst bei ausbleibenden Mietzahlungen oder anderweitigen schweren Verfehlungen wäre es nicht ohne weiteres möglich, die Immobilie anderweitig zu nutzen. Dies auch im Hinblick auf den Status der Bewohner. Denkbar wäre zwar auch, dass die Vermietergesellschaft 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 Seniorenpflegezentrum 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 Pflegeapartments 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 Vermieter abgewälzt werden können.

Da das Vertragskonzept aufgrund der besonderen Ausrichtung als Seniorenpflegezentrum 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.

IV. Risiken der Bewirtschaftungsphase

1. WEG-Gemeinschaft und ihre Verwaltung

Die oben schon in Abschnitt II., Ziffer 2. 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.

2. Vermietungsgesellschaft und Vermietungsrisiko

Das unmittelbar Vorstehende und die Ausführungen in Abschnitt II., Ziffer 3. und 4. gelten auch im Hinblick auf die Risiken der Vermietergesellschaft und das Vermietungsrisiko in der Bewirtschaftungsphase. Sowohl aus der Konstruktion der Vermietergesellschaft wie auch aus der langfristigen Bindung an einen Betreiber einer speziell ausgerichteten Immobilie könnten im Zeitverlauf die beschriebenen Risiken in besonderem Maße erwachen. Die laufenden Miet- bzw. Pachtzahlungen des Betreibers für das Objekt sind zwar indexiert. Die konkrete Konstellation der Indexierung 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 Objekt im gleichen Maße nachvollzogen werden.

3. Pflege-, Erhaltungs- und Instandhaltungsaufwand

In der Bewirtschaftungsphase spielt auch die rechtzeitige Vorsorge für zukünftig notwendig werdende Instandhaltungen und Instandsetzungen eine große Rolle.

Der Eigentümer eines Pflegeapartments zahlt als Mitglied der Wohnungseigentümergeinschaft in eine Instandhaltungsrücklage für das Gemeinschaftseigentum (z. B. Dach, Fassade, Treppenhaus, etc.) ein. Diese wird gebildet, um die anfallenden Instandhaltungen und Instandsetzungen am Gemeinschaftseigentum zu zahlen. Ihre Höhe wird durch Beschluss der Wohnungseigentümergeinschaft festgelegt. Es kann vorkommen, dass die Eigentümer darüber hinaus Sonderumlagen für außergewöhnliche oder kostspielige Maßnahmen beschließen müssen, die von der Instandhaltungsrücklage nicht gedeckt werden. Für die Instandhaltung und Instandsetzung seines Sondereigentums, also z. B. der nicht tragenden Innenwände, der Fußbodenbeläge, der Elektro- und Sanitäreinrichtungen, ist der jeweilige Eigentümer selbst verantwortlich. Dies gilt jedenfalls in dem Maße, in dem diese nicht vom Mieter aufgrund vertraglicher Regelungen rechtlich übernommen wurden und wirtschaftlich getragen werden können. Zur Ausstattung und Bauqualität in ihrer Bedeutung auch in Zeitablauf kann insbesondere auf die Hinweise oben in Abschnitt III., Ziffer 5 verwiesen werden.

Es ist davon auszugehen, dass eine grundlegende Erneuerung der Immobilie innerhalb von regelmäßigen Zeiträumen erforderlich ist. Bedingt wird dieser Erneuerungsbedarf durch den Ersatz der Verschleißbauteile und die Anpassung an geänderte gesetzliche und behördliche Anforderungen, an die Energieeinsparung, den Emissionsschutz etc. Daneben können weitere Anpassungen an die künftigen Bedürfnisse und Wünsche der Bewohner erforderlich werden, wie auch allgemein aufgrund sich wandelnder Vorstellungen von einer zeitgemäßen Pflegeimmobilie. Die Kosten für derartige Maßnahmen sind regelmäßig von der allgemeinen Instandhaltungsrücklage der Wohnungseigentümergeinschaft nicht gedeckt.

V. Risiken bei Beendigung des Investments

1. Eingeschränkter Interessentenkreis und Zeitpunkt des Verkaufs

Bei einem Weiterverkauf des Pflegeapartments können sich verschiedene Faktoren auf den erzielbaren Kaufpreis auswirken: Als Käufer eines an einen Betreiber vermieteten Pflegeapartments kommen fast ausschließlich andere Kapitalanleger in Betracht. Im Gesamtkaufpreis, den der Erwerber an die Verkäuferin gezahlt hat, sind aber u.a. Kaufnebenkosten enthalten, die neben der dann erneut fällig werdenden Grunderwerbsteuer sowie den Notargebühren etc. von einem künftigen Käufer im Rahmen seiner Kalkulation nicht werterhöhend berücksichtigt werden. Dies kann die

Gesamtrentabilität schmälern. Bei nicht ausreichend langer Haltedauer des Pflegeapartments kann dies auch dazu führen, dass der erzielbare Verkaufspreis hinter der investierten Gesamtsumme (Kaufpreis einschl. der Kaufpreisteile für sonstige Leistungen, Neben- und Finanzierungskosten etc.) zurück bleibt. Bei frühzeitiger Veräußerung können auch steuerliche Nachteile entstehen; so ist beispielsweise der Veräußerungsgewinn einer im Privatvermögen gehaltenen, vermieteten Immobilie zu versteuern, wenn sie innerhalb von zehn Jahren nach Anschaffung wieder veräußert wird (vgl. hierzu auch die nachfolgenden Ausführungen in Abschnitt VII.).

2. Standort und weitere Faktoren der Wertentwicklung

Das bereits angesprochene Umfeld des Objekts, in dem sich die angebotenen Pflegeapartments befinden, sowie die Entwicklung der Mieten und Immobilienpreise können sich – auch in Abhängigkeit von konjunkturellen Schwankungen oder Nachfrageprofilen – nachteilig verändern, was erhebliche Auswirkungen auf die Werthaltigkeit des konkret erworbenen Pflegeapartments haben kann. Das Gleiche gilt, wenn künftig z.B. aufgrund der Änderung von sozioökonomischen Faktoren (z.B. Renaissance der Großfamilie) andere Apartmentgrößen als die vorhandenen nachgefragt werden oder sich die Relation der Nachfrage von Pflegeapartments, betreutem Wohnen oder Tagespflege ändern sollte.

3. Gesamttrendite

Die Gesamttrendite der erworbenen Immobilie hängt somit von den laufenden Mieteinnahmen und der Wertentwicklung der Immobilie ab. Zu den Faktoren, die für die Wertentwicklung entscheidend sind, zählen neben der Entwicklung des Immobilienmarktes und der Attraktivität des konkreten Objektes innerhalb dieses sich stetig fortentwickelten Marktes die Möglichkeit der wirtschaftlich attraktiven Vermietung und die zukünftigen Kosten für die Instandhaltung und Instandsetzung der Immobilie. Die Möglichkeit, eine Mieterhöhung zu verlangen, ist im Rahmen des langfristigen Mietvertrages nur nach dem dort vereinbarten Verfahren gegeben.

VI. Besondere Risiken einer (Fremd-)Finanzierung

Zusätzlich zu den bisher beschriebenen allgemeinen Risiken sind bei der Entscheidung für den Erwerb einer Immobilie und insbesondere ihrer (Fremd-)Finanzierung auch und gerade die persönlichen und individuellen Verhältnisse des Erwerbers (wie z. B. Alter, Finanzierungsdauer, Einnahmesicherheit etc.) zu berücksichtigen. Wird der Erwerb durch Fremdmittel (z.B. durch ein Darlehen) finanziert, haftet der Erwerber persönlich für die fristgerechte Bedienung von Zinsen und die Tilgung. Dies bedeutet insbesondere, dass Zins und Tilgung unabhängig von den Mieteinnahmen erbracht werden müssen. Entsprechendes gilt, wenn durch Dritte

(etwa Familienangehörige) Sicherheiten wie z.B. Bürgschaften oder Grundpfandrechte (an bereits vorhandenen Immobilien etwa der Familienangehörigen) für ein Darlehen des Käufers gegeben werden.

Selbst wenn Ansprüche gegen den Verkäufer der Immobilie bestehen sollten, z.B. wegen Mängeln des Kaufobjektes, können diese regelmäßig nicht gegenüber der finanzierenden Bank oder einem anderen Darlehensgeber eingewendet werden. Die durch eine Finanzierungsentscheidung entstandenen Verpflichtungen gegenüber dem Darlehensgeber bestehen daher in jedem Fall und unabhängig davon, ob und inwieweit die Immobilie werthaltig bzw. ertragreich ist. Wenn Sie den Erwerb finanzieren, ist es für Sie wichtig zu wissen, ob und in welcher Höhe Sie das Grundstück schon vor Ihrer Eintragung als Eigentümer belasten können. Sie sollten auch prüfen, ob die Voraussetzungen für einen KfW-Kredit vorliegen, beispielsweise weil die Wohnung altersgerecht erstellt wurde.

Schließlich ist bei Finanzierungen zu berücksichtigen, dass die Konditionen (Zins und Tilgung) in der Regel zeitlich befristet sind. Im Augenblick befinden wir uns in einer historischen Niedrigzinsphase. Nach Ablauf der Zinsbindungsfrist können daher erhebliche Zinsschwankungen, insbesondere nach oben, eintreten. Zudem muss der Erwerber für eine Anschlussfinanzierung oft erneut Bankbearbeitungsgebühren zahlen; auch ist ggf. mit Zinsaufschlägen zu rechnen, wenn Sie schon vor Ablauf der aktuellen Zinsbindungsfrist ein Anschlussangebot des Darlehensgebers (sog. „Forward-Darlehen“) annehmen.

VII. Steuerliche Aspekte und Risiken

Steuerliche Aspekte können ein zusätzlicher Gesichtspunkt einer Immobilieninvestition sein, sollten aber niemals allein die Kaufentscheidung begründen. In diesem Abschnitt werden die steuerlichen Grundlagen dargestellt. Diese Grundzüge der derzeitigen Rechtslage und Verwaltungspraxis sind sorgfältig zusammengestellt. Es kann jedoch keine Gewähr dafür geben werden, dass die derzeit geltenden Steuergesetze und Verordnungen sowie die Finanzrechtsprechung und Verwaltungspraxis in unveränderter Form fortbestehen. Auch kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Finanzbehörden die anzuwendenden Gesetze abweichend von der bisherigen Handhabung oder Darstellung in dieser Informationsschrift interpretieren. Darüber hinaus geben die Erläuterungen der steuerlichen Behandlung des Immobilienerwerbs nur grundsätzliche Rahmenbedingungen wieder. Sie ersetzen in keinem Fall die persönliche und individuell auf den Käufer abgestimmte Steuerberatung. Wir empfehlen Ihnen daher in jedem Fall, sich vor Ihrer Entscheidung steuerlich ausführlich beraten zu lassen.

1. Einkommensteuer

Dient eine Immobilie der Einkunftszielung, was bei einer Vermietung regelmäßig der Fall ist, kommt die Erzielung von Einkünften nach dem Einkommensteuergesetz (EStG) in Betracht.

a. Immobilienerwerb zur Fremdvermietung

Durch die Fremdvermietung erzielt der Vermieter Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung im Sinne des § 21 EStG. Die Höhe der Einkünfte bestimmt sich durch die Ermittlung des Überschusses der Einnahmen (insbesondere Mieteinnahmen) über die Werbungskosten nach dem Zufluss-/Abflussprinzip. Zu den Werbungskosten zählen insbesondere auch die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, die jährlich in Teilbeträgen als Absetzungen für Abnutzung (AfA) berücksichtigt werden.

b. Normale Absetzung für Abnutzung/AfA

Soweit keine erhöhte AfA für Herstellungs- und Anschaffungskosten in Anspruch genommen werden kann, können solche Kosten linear nach § 7 Abs. 4 EStG mit stabil 2 % (Fertigstellung des Gebäudes nach dem 31.12.1924) abgeschrieben werden. Der auf den Grund und Boden entfallende Anschaffungskostenanteil ist nicht abschreibungsfähig. Im Jahr der Anschaffung kann die normale lineare AfA nur nach angefangenen Monaten vorgenommen werden, § 7 Abs. 1 Satz 4 EStG. Neben der Gebäude-AfA können Absetzungen für Abnutzung für weitere miterworbene Wirtschaftsgüter über deren voraussichtliche Nutzungsdauer geltend gemacht werden.

Hier ist beispielsweise an Tiefgaragenstellplätze, Außenanlagen/Außenstellplätze sowie Einbauten als sonstige Inventargegenstände zu denken. Die vorgenannten Wirtschaftsgüter sind separat abzuschreiben, wenn sie bei steuerlicher Betrachtung nicht Bestandteil des Wirtschaftsgutes „Gebäude“ sind. Maßgebendes Kriterium ist hier insbesondere, ob ein einheitlicher Nutzungs- und Funktionszusammenhang mit dem Gebäude besteht. Sind sie ein selbständiges Wirtschaftsgut, werden z.B. Außenanlagen und bestimmte Inventargegenstände i.d.R. über eine Nutzungsdauer von ca. 15 Jahren abgeschrieben. Derartig erhöhte Abschreibungen auf Teile des Kaufpreises, welche dem Käufer in den ersten Jahren einen steuerlichen Liquiditätsvorteil bieten können, werden regelmäßig den wirtschaftlichen Berechnungen zugrunde gelegt. Über ihre steuerliche Einordnung und die ggf. einer besonderen AfA unterliegenden Beträge entscheidet jedoch in der Praxis erst das Finanzamt.

c. Sofort abziehbare Werbungskosten

Neben der AfA können weitere individuelle Werbungskosten i.S.v. § 9 Abs. 1 EStG (z.B. Fremdkapitalzinsen, sonstige Finanzierungskosten, Immobilienbetriebskosten, Verwaltungskosten, Fahrtkosten zu Eigentümersammlungen, anteilige Steuerberaterkosten, etc.) bei den Einkünften aus Vermie-

tung und Verpachtung als sofort abziehbare Werbungskosten geltend gemacht werden. Ein Disagio/Damnum (Differenz zwischen dem Ausgabebetrag und dem Nennbetrag eines Darlehens) ist als Bestandteil der Finanzierungskosten als sofort abziehbare Werbungskosten zu berücksichtigen, wenn es marktüblich ist. Dies ist nach dem einschlägigen Schreiben des Bundesfinanzministeriums vom 20.10.2003 bei einem Disagio/Damnum in Höhe von bis zu 5 % für ein Darlehen mit einem Zinsfestschreibungszeitraum von fünf Jahren der Fall.

Nach der jüngeren Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs soll auch bei einem höheren Disagio/Damnum eine sofortige Absetzbarkeit in voller Höhe in Betracht kommen, wenn dieses - wie z.B. bei einem Darlehensvertrag mit einer Geschäftsbank - üblich ist. Wahlweise ist auch eine Verteilung auf die Laufzeit des Darlehens denkbar, was in Einzelfällen zum Erzielen optimaler steuerlicher Ergebnisse sinnvoll sein kann.

d. Verlustausgleich/Liebhaberei

Soweit sich in einem Veranlagungsjahr negative Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung ergeben, sind diese unbegrenzt mit Einkünften aus anderen Einkunftsarten verrechenbar (Verlustausgleich). Die steuerliche Berücksichtigung von Verlusten aus Vermietung und Verpachtung setzt allerdings voraus, dass die Vermietungstätigkeit nicht als Liebhaberei zu klassifizieren ist.

Liebhaberei im steuerrechtlichen Sinne ist eine Tätigkeit, die ohne die Absicht der Erzielung von einkommensteuerbaren Einkünften durchgeführt wird. Sofern nicht ausnahmsweise besondere Umstände gegen das Vorliegen einer Überschusserzielungsabsicht sprechen, ist bei einer auf Dauer angelegten Vermietungstätigkeit jedoch grundsätzlich davon auszugehen, dass der Steuerpflichtige beabsichtigt, letztlich einen Einnahmenüberschuss zu erwirtschaften (vgl. BMF-Schreiben vom 08.10.2004 sowie BFH-Urteil vom 28.11.2007).

In Zweifelsfällen (z.B. bei außergewöhnlich hohen Werbungskosten) trägt der Steuerpflichtige die objektive Beweislast für das Vorliegen seiner Überschusserzielungsabsicht. Als Nachweis hierfür kann er eine Prognose erstellen, in der sich über den gesamten Prognosezeitraum ein Kapitalüberschuss aus den voraussichtlichen Einnahmen abzüglich der kalkulierten Werbungskosten ergibt (sogenannte Totalüberschussprognose). Der Prognosezeitraum richtet sich nach der voraussichtlichen Dauer der Nutzung durch den Nutzenden und ggf. seine unentgeltlichen Rechtsnachfolger. Sofern nicht von einer zeitlich befristeten Vermietung auszugehen ist, wird für die Prognose ein Zeitraum von 30 Jahren angesetzt (BMF-Schreiben vom 08.10.2004 unter Hinweis auf die einschlägige BFH-Rechtsprechung).

e. Verlustverrechnung

Negative Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, die in einem Veranlagungsjahr nicht mit anderen positiven Einkünften verrechenbar sind, können im Rahmen der Beschränkungen des § 10d EStG ein Jahr zurückgetragen (Verlustrücktrag, begrenzt auf 1 Mio. EUR bei Ledigen und 2 Mio. EUR bei Verheirateten) oder zeitlich unbegrenzt in die nachfolgenden Veranlagungszeiträume vorgetragen werden (Verlustvortrag, unbegrenzt je Veranlagungszeitraum möglich bis zu 1 Mio. EUR bei Ledigen und 2 Mio. EUR bei Verheirateten; darüber hinausgehende Verluste sind zu 60 % des Gesamtbetrags der Einkünfte im jeweiligen Jahr verrechenbar).

Voraussichtliche verrechenbare Verluste aus Vermietung und Verpachtung eines Jahres können grundsätzlich bei entsprechendem Nachweis bei der Festsetzung von Einkommensteuervorauszahlungen berücksichtigt werden, § 37 EStG. Im Falle des Erzielens von Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit ist die Berücksichtigung bei den Lohnsteuervorauszahlungen in Form eines Freibetrags im Rahmen der Lohnsteuerabzugsmerkmale (bisher: Lohnsteuerkarte) möglich, § 39a I Nr. 5b EStG.

f. Weitere Voraussetzung für den Verlustausgleich und die Verlustverrechnung – kein Steuerstundungsmodell

Der Verlustausgleich setzt ebenso wie die Verlustverrechnung voraus, dass es sich bei der Immobilienanlage nicht um ein sog. „Steuerstundungsmodell“ i.S.d. § 15b EStG handelt. Denn bei diesem mindern die Verluste nur die Einkünfte, die der Steuerpflichtige in den folgenden Jahren aus derselben Einkunftsquelle erzielt.

Ein Steuerstundungsmodell liegt nach § 15b EStG vor, wenn steuerliche Vorteile in Form von negativen Einkünften aufgrund einer modellhaften Gestaltung erzielt werden sollen. Ist dies der Fall, kommt das Verlustabzugsverbot bzw. die nur eingeschränkte Verlustverrechnung gemäß § 15b Abs. 3 EStG zur Anwendung, wenn das Verhältnis der Summe der prognostizierten Verluste zur Höhe des gezeichneten und nach dem Konzept auch aufzubringenden Kapitals oder bei Einzelinvestitionen des eingesetzten Eigenkapitals innerhalb der Verlustphase 10 von 100 übersteigt. § 15b EStG betrifft insbesondere geschlossene Fonds und ähnliche Konstruktionen; er kann aber auch beim direkten Immobilienerwerb zu Anlagezwecken in Betracht kommen.

Schädliche Neben- und Zusatzleistungen werden beispielsweise in der Gewährung einer Mietgarantie oder Bürgschaft für die Endfinanzierung gesehen. Umstritten ist dabei, ob es zusätzlich darauf ankommt, dass für die „schädliche Neben- und Zusatzleistung“ ein gesondertes Entgelt geleistet wird. Als Anbieter der schädlichen Neben- und Zusatzleistung kommen neben dem Bauträger selbst dem Bauträger nahestehende Personen, Gesellschaften, an denen der Bauträger

oder ihm nahestehende Personen beteiligt sind, oder Dritte, die der Bauträger vermittelt, in Frage. Als unschädlich gelten hingegen Vereinbarungen über Gegenleistungen, die der Bewirtschaftung und Verwaltung eines Objektes dienen (z.B. Hausverwaltung, WEG-Verwaltung, Abschluss eines Mietpools), sofern es sich nicht um Vorauszahlungen für mehr als zwölf Monate handelt.

Auch der Verkauf von Immobilien mit Hilfe eines Verkaufsprospektes führt nach Klarstellung durch das BMF-Schreiben vom 29.01.2008 für sich allein genommen ohne das Hinzutreten weiterer Tatbestandsmerkmale nicht zur Annahme einer modellhaften Gestaltung. Die Frage, ob eine Modellhaftigkeit aufgrund des erstellten Prospektes anzunehmen ist, ist daher eine Einzelfallentscheidung, die von der örtlichen Finanzbehörde getroffen wird.

Eine umfänglich verlässliche Anwendungspraxis der Finanzverwaltung sowie eine alle Fälle betreffende höchstrichterliche Rechtsprechung in Bezug auf den § 15b EStG sind bis heute noch nicht vorhanden, so dass aktuell noch keine vollständige Rechtssicherheit besteht.

g. Abgrenzung zwischen Vermögensverwaltung und Gewerbebetrieb

Wenn die Fremdvermietung nach den vorstehenden Ausführungen steuerrelevant ist, ist weiter zu prüfen, ob der Steuerpflichtige Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, § 21 EStG, oder Einkünfte aus Gewerbebetrieb, § 15 EStG, erzielt. Eine private Vermögensverwaltung und damit Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung liegen dann vor, wenn der Steuerpflichtige eine Immobilie dauerhaft an Fremde zur Nutzung vermietet und damit die laufende Fruchtziehung aus der Nutzung des eigenen Vermögens im Vordergrund steht. Die Grenze der privaten Vermögensverwaltung wird in der Regel gewahrt, wenn bei der Fremdvermietung neben der Nutzungsüberlassung keine gewerblichen Dienstleistungen gegenüber dem Mieter erbracht werden. Dies ist auch im weiteren Verlauf der Bewirtschaftung zu beachten. Weder dem Betreiber gegenüber noch im Verhältnis zu den Bewohnern und Nutzern dürfen - auch im späteren Verlauf, etwa im Falle einer Übernahme des Betriebs in Eigenregie - gewerbliche Dienstleistungen erbracht werden, welche die gesamte Tätigkeit als „gewerblich“ infizieren könnten.

Die Grenze zur privaten Vermögensverwaltung wird jedoch überschritten, wenn nach dem Gesamtbild der Betätigung unter Berücksichtigung der Verkehrsauffassung die Nutzung von Vermögenswerten durch Umschichtung (An- und Verkauf von Immobilien) entscheidend in den Vordergrund tritt. Zur Konkretisierung dieser Abgrenzung hat die Finanzverwaltung (insbesondere im BMF-Schreiben vom 26.03.2004) die sog. Drei-Objekt-Grenze eingeführt, die von der Rechtsprechung weiter konkretisiert wird. So führt der Erwerb und der

Verkauf von mehr als drei Immobilienzählobjekten (bei einer vermieteten Eigentumswohnung handelt es sich in der Regel um ein Zählobjekt) innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren grundsätzlich zur Annahme eines gewerblichen Grundstückshandels.

In Einzelfällen kann nach Auffassung der Finanzverwaltung (insbesondere BMF-Schreiben vom 26.03.2004) der Zeitraum für die Berücksichtigung von Zählobjekten auch zehn Jahre betragen; zudem können bereits Veräußerungen von weniger als vier Objekten einen gewerblichen Grundstückshandel begründen. Dies gilt z.B. bei einer von Anfang bestehenden Absicht, maßgeblich durch einen kurzfristigen Verkauf der Objekte Einkünfte zu erzielen oder bei Eigentümern/Vermietern, die auch im Übrigen „immobiliennahe“ Tätigkeiten entfalten. Der Bundesfinanzhof hat seine Rechtsprechung zur Drei-Objekt-Grenze in neueren Urteilen weiter relativiert, sodass bezüglich des gewerblichen Grundstückshandels zurzeit keine eindeutige Rechtslage besteht, sondern stets die Umstände des Einzelfalls entscheiden. Bei Annahme einer gewerblichen Tätigkeit bzw. eines gewerblichen Grundstückshandels würde die Immobilie zu steuerlichem Betriebsvermögen mit der Folge, dass ein etwaiger Verkauf der Besteuerung mit Einkommen- und Gewerbesteuer unterliegt. Auch die weiteren steuerlichen Wirkungen wären dann im Rahmen des zu unterstellenden Gewerbebetriebs zu würdigen.

h. Verkauf der Immobilie

Ein etwaiger späterer Verkauf der Immobilie ist – sofern die Immobilie im steuerlichen Privatvermögen gehalten wird – nach § 23 EStG zu beurteilen. Ein steuerbares Veräußerungsgeschäft liegt nach aktueller Rechtslage nur dann vor, wenn der Zeitraum zwischen der Anschaffung und der Veräußerung nicht mehr als zehn Jahre beträgt (tag-genaue Fristberechnung nach Maßgabe der notariellen Kaufverträge). Ein Veräußerungsgewinn fällt dann an, wenn der Veräußerungserlös der Immobilie höher ist als ihr steuerlicher Buchwert (Anschaffungskosten abzüglich Absetzungen für Abnutzung, vgl. oben). Sofern außerhalb der Zehn-Jahresfrist veräußert wird, ist das Veräußerungsgeschäft bei einem Verkauf aus dem Privatvermögen derzeit nicht steuerbar.

2. Grunderwerbsteuer

Der Erwerb inländischer Grundstücke unterliegt der Grunderwerbsteuer. Der Steuersatz variiert von Bundesland zu Bundesland, in Hessen beträgt er derzeit 6,0%. Die Grunderwerbsteuer richtet sich nach dem vereinbarten Kaufpreis und wird vom Erwerber getragen.

3. Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer spielt im Rahmen der hier zugrunde liegenden Konstellation (Erwerb durch eine Privatperson und Vermietung im Rahmen einer Pflegeeinrichtung) nur eine einge-

schränkte Rolle. Nach § 4 Nr. 9 lit. a Umsatzsteuergesetz (UStG) sind Umsätze, die unter das Grunderwerbsteuergesetz fallen, grundsätzlich von der Umsatzsteuer befreit. Wird in einem einheitlichen Vertragswerk von demselben Vertragspartner – insbesondere im Bauträgermodell – ein Immobilienbestand zusammen mit einer Bauverpflichtung erworben, so liegt eine einheitliche Leistung vor, die der Grunderwerbsteuer unterliegt und damit zugleich umsatzsteuerfrei ist (vgl. OFD Frankfurt/Main, Verfügung vom 24.03.2014 – S 7162A-8-St 16). Die gesamten Vertragsleistungen, auch wenn sie bei isolierter Betrachtung Bau- oder Werkleistungen wären, bilden daher die Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer. Umsatzsteuer fällt für den Erwerber daher nicht an, er kann diese aber auch nicht als Vorsteuer abziehen.

Auch die spätere Vermietung ist nach der derzeitigen Rechtslage gem. § 4 Nr. 12 UStG grundsätzlich umsatzsteuerbefreit. Der Erwerber als Vermieter muss danach keine Umsatzsteuer zusätzlich auf den Mietpreis erheben; er kann aber umgekehrt auch die Umsatzsteuer aus von ihm bezogenen Leistungen durch Dritte (z. B. Dienstleister oder Handwerker) nicht im Rahmen des Vorsteuerabzugs geltend machen.

Unter den besonderen Voraussetzungen des § 9 UStG kann ein Verzicht auf diese Steuerbefreiungen durch einen Erwerber erklärt werden, wenn er seinerseits Vermietungsleistungen an andere Unternehmer für deren Unternehmen ausführt. Bei der hier zugrunde gelegten Vermietung an einen Betreiber der Pflegeimmobilie kommt dieser Verzicht jedoch nicht in Betracht, weshalb hier auf eine nähere Darstellung von Voraussetzungen und Folgen verzichtet wird.

4. Grundsteuer

Die Grundsteuer ist eine Gemeindesteuer, die jährlich erhoben wird. Sie fällt also während der laufenden Nutzung der Immobilie an. Die Grundsteuer wird in einem dreistufigen Verfahren ermittelt. Zunächst ermittelt das Finanzamt den Einheitswert des Grundvermögens nach den Maßstäben des Bewertungsgesetzes. Das Finanzamt erlässt daraufhin einen Einheitswertbescheid. Auf Basis dieses Einheitswertes ermittelt das Finanzamt den Grundsteuermessbetrag. Hierbei wird der Einheitswert mit einer Steuermesszahl multipliziert. Bei Objekten, die weder Betriebe der Land- und Forstwirtschaft noch Ein- oder Zweifamilienhäuser sind, beträgt die Steuermesszahl 3,5 Promille. Dieser Zwischenwert wird in einem Grundsteuermessbescheid festgehalten. Hierauf wendet wiederum die Gemeinde ihren aktuellen Hebesatz an.

Die sich danach ergebende Grundsteuer wird für das Kalenderjahr festgesetzt. Sie wird zu je einem Viertel ihres Jahresbetrages am 15.02., 15.05., 15.08. und 15.11. fällig. Maßgebend für die Festsetzung der Grundsteuer sind die Eigentumsverhältnisse am 01.01. eines jeden Jahres. Ände-

rungen im Laufe des Jahres wirken sich erst für die Grundsteuer des folgenden Jahres aus. Soweit keine anderweitigen privatrechtlichen Vereinbarungen im Innenverhältnis getroffen werden, obliegt die Zahlung der Grundsteuer daher bis zum rechtlichen Eigentumsübergang dem Verkäufer. Danach wird sie unter Beachtung der obigen Stichtagsregelung gem. Pachtvertrag vom Mieter getragen.

VIII. Kumulation von Risiken, Totalverlustrisiko (!)

Sämtliche Risiken könnten auch gehäuft und zeitgleich auftreten. So können z. B. rückläufige Mieteinnahmen in Verbindung mit steigenden Darlehenszinsen oder einer teureren, individuellen Anschlussfinanzierung und erforderlich werdenden Instandhaltungsaufwendungen einhergehen. Treten Risiken gehäuft oder sogar zeitgleich auf, kann sich dies negativ auf die Ertragsituation auswirken und zu Vermögensverlusten führen. Das investierte Kapital kann im Extremfall vollständig aufgezehrt werden, was zum Totalverlust führen würde. Insbesondere bei einer vollständigen oder teilweisen Finanzierung der Immobilieninvestition durch ein Darlehen können darüber hinaus auch wirtschaftliche Einbußen eintreten, die über den Verlust der Investitionssumme hinausgehen. Vielfach finden Sie in diesem Zusammenhang den Hinweis, dass bei einer Immobilie jedenfalls der Substanzwert als Untergrenze stets erhalten bleibt. Dies ist im Regelfall zwar richtig. Doch auch bei einer Immobilie mit guter Substanz bildet dieser Substanzwert nicht in allen Fällen die Wertuntergrenze, da am Markt eine Immobilie hauptsächlich nach ihrem Renditepotential, d. h. den Vermietungsaussichten, bewertet wird. Findet eine Immobilie keinen Mieter oder fällt dieser aus, kann daher der Marktwert auch weit unter den Substanzwert sinken bzw. ein Totalverlust des Investments eintreten.

IX. Fazit

Die Investition in eine Pflegeimmobilie zu Kapitalanlagezwecken ist nicht geeignet für Anleger, für die ein direkter Immobilienerwerb der (fast) ausschließliche Bestandteil ihres Vermögensaufbaus wäre, die eine fest vorgegebene und jederzeit sichere Verzinsung ihres Kapitals oder die eine lediglich kurzfristige Anlage anstreben. Sie ist ein Angebot für Anleger, die den Sachwert eines Pflegeapartments als Baustein in ihrem Portfolio berücksichtigen wollen und die in der Lage sind, für die damit verbundenen Chancen im Bereich der laufenden Einnahmen wie auch bei einem langfristigen Wertzuwachs die oben angesprochenen Risiken zu tragen.



WirtschaftsHaus Service GmbH
Steinriede 14 · 30827 Garbsen

Telefon 05131 4611-0
Telefax 05131 4611-100

info@wirtschaftshaus.de
www.wirtschaftshaus.de