

Entwickeln Sie mit uns
den Markt von morgen



Ankaufprofil für Pflegeimmobilien

Was wir suchen

Carestone plant, baut und vermarktet Pflegeimmobilien als Kapitalanlage. Wir haben diesen Markt entwickelt und treiben ihn aktiv voran. Unsere Immobilien setzen hohe Maßstäbe in Wohn- und Pflegequalität für Senioren. Investoren und Partner vertrauen uns, weil wir bereits über viele Jahre hinweg nachhaltig Werte geschaffen und verankert haben. In den vergangenen Jahren haben wir so Projekte im Wert von rund 3 Mrd. Euro realisiert.

Gemeinsam mit Ihnen sind wir auch in Zukunft auf der Suche nach Grundstücken und Projektierungen für den Bau vollstationärer Pflegeeinrichtungen, betreuter Wohnformen und Tagespflegeeinrichtungen sowie nach Bestandsobjekten mit und ohne Betrieb in ganz Deutschland. Hierfür kaufen wir kontinuierlich Grundstücke und Immobilien an, übernehmen auch stagnierende Projekte ganz oder teilweise, um sie erfolgreich zu reaktivieren und gemeinsam abzuschließen.

BAUGRUNDSTÜCKE

GRUNDSTÜCKE / GEBÄUDE

- ♦ Ab 2.500 m²; mind. 3.000 m² BGF mögliche Baumasse

INVESTMENT

- ♦ Investitionsvolumen bis 5 Mio. €

BAURECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

- ♦ Baurecht; mind. B-Plan (Wohngebiet, Mischgebiet etc.)
- ♦ Ab 60 Betten, bei speziellen Formen der Pflege auch mit Tagespflege, Betreutem Wohnen, ambulant betreuten Wohngruppen etc.
- ♦ Betreutes Wohnen (je nach Standort): bei guter Kaufkraft 50 Wohnungen und mehr; gern auch rein Betreutes Wohnen
- ♦ Große Apartments: 1,0–1,5 bzw. 2,0 Räume, Durchschnitt 40–55 qm mietrelevante Fläche inkl. Balkon und Terrasse (25 % als Wohnfläche ansetzen)
- ♦ 20 % der Wohnungen müssen R-Qualität aufweisen

ANFORDERUNGEN AN MAKROSTANDORT

- ♦ Städte, Kommunen und urbane Einzugsgebiete ab 5.000 Einwohner
- ♦ In den neuen Bundesländern vorzugsweise in Großstädten

ANFORDERUNGEN AN MIKROSTANDORT

- ♦ Urbanes Umfeld mit guter Infrastruktur wie Einzelhandel, Gastronomie etc.
- ♦ Nähe zu Wohngebieten
- ♦ Gute verkehrstechnische Erschließung, insbesondere ÖPNV
- ♦ Gutes Standort-Image

PACHTVERHÄLTNIS

- ♦ Mit und ohne Betreiber, bzw. Mietverträge
- ♦ Mietvertragslaufzeit i.d.R. 20 Jahre plus 2 x 5 Jahre Option



- ♦ **Deutschlandweit**
- ♦ **Grundstücksfläche ab 2.500 qm**
- ♦ **Bebaubarkeit ab 60 Betten**
- ♦ **Ab 3 Mio. € Projektvolumen**

BESTANDSOBJEKTE

- ♦ Ab 3.000 m² BGF
- ♦ Investitionsvolumen ab 3 Mio. €
- ♦ Auch gemischt genutzte Objekte
- ♦ Ab 60 Betten, bei speziellen Formen der Pflege auch mit Tagespflege, Betreutem Wohnen, ambulant betreuten Wohngruppen etc.
- ♦ Betriebsübernahmen, auch kleine Betreiber-gesellschaften mit mehreren Standorten
- ♦ Alter der Immobilie vorzugsweise < 15 Jahre
- ♦ Betreutes Wohnen (je nach Standort): bei guter Kaufkraft 50 Wohnungen und mehr; gern auch rein Betreutes Wohnen
- ♦ Größe Apartments: 1,0–1,5 bzw. 2,0 Räume, Durchschnitt 40–55 qm mietrelevante Fläche inkl. Balkon und Terrasse (25 % als Wohnfläche ansetzen)
- ♦ 20 % der Wohnungen müssen R-Qualität aufweisen
- ♦ Baurecht und vorhandener Brandschutz als Voraussetzung
- ♦ Städte, Kommunen und urbane Einzugsgebiete ab 5.000 Einwohner
- ♦ In den neuen Bundesländern vorzugsweise in Großstädten
- ♦ Urbanes Umfeld mit guter Infrastruktur wie Einzelhandel, Gastronomie etc.
- ♦ Nähe zu Wohngebieten
- ♦ Gute verkehrstechnische Erschließung, insbesondere ÖPNV
- ♦ Gutes Standort-Image
- ♦ Mit und ohne Betreiber
- ♦ Bei vorhandenem Betreiber mind. 10 Jahre plus Option Restlaufzeit

VERTRIEBSPROJEKTE

- ♦ Ab 2.500 m²; mind. 3.000 m² BGF mögliche Baumasse
- ♦ Investitionsvolumen ab 3 Mio. €
- ♦ Neubau und Bestand
- ♦ Ab 60 Betten, bei speziellen Formen der Pflege auch mit Tagespflege, Betreutem Wohnen, ambulant betreuten Wohngruppen etc.
- ♦ Alter der Immobilie vorzugsweise < 15 Jahre
- ♦ Betreutes Wohnen (je nach Standort): bei guter Kaufkraft 50 Wohnungen und mehr; gern auch rein Betreutes Wohnen
- ♦ Größe Apartments: 1,0–1,5 bzw. 2,0 Räume, Durchschnitt 40–55 qm mietrelevante Fläche inkl. Balkon und Terrasse (25 % als Wohnfläche ansetzen)
- ♦ 20 % der Wohnungen müssen R-Qualität aufweisen
- ♦ Städte, Kommunen und urbane Einzugsgebiete ab 5.000 Einwohner
- ♦ In den neuen Bundesländern vorzugsweise in Großstädten
- ♦ Urbanes Umfeld mit guter Infrastruktur wie Einzelhandel, Gastronomie etc.
- ♦ Nähe zu Wohngebieten
- ♦ Gute verkehrstechnische Erschließung, insbesondere ÖPNV
- ♦ Gutes Standort-Image
- ♦ Mit und ohne Betreiber
- ♦ Bei vorhandenem Betreiber mind. 15 Jahre plus Option Restlaufzeit

Senden Sie uns Ihr Verkaufsangebot an: entwicklung@carestone.com

Was wir zur Erstprüfung benötigen

ALLGEMEIN

- Vollständige Adresse (Straße, Hausnummer, PLZ, Ort)
- Katasterauszug (Flur, Flurstück)
- Angaben zu Flächen (Grundstücksfläche, BGF, GRZ)
- Baurechtliche Rahmenbedingungen
- Angaben zur grundsätzlichen Klärung mit der Heimaufsicht, Sozialamt etc. sowie ggf. Bedarfsbestätigung (NRW)
- Gutachten / Bestätigung, dass keine Kontaminationen etc. vorliegen

PROJEKTENTWICKLUNGEN / BESTANDSOBJEKTE

- Kurze Darstellung des geplanten Vorhabens sowie des Standortes und der Markt- und Wettbewerbssituation
- Kaufpreisvorstellung
- Fotodokumentation des Areals / Gebäudezustands
- Baujahr
- Umfassende Beschreibung des Objekts (u. a. inwieweit aktuelle baurechtliche, landesspezifische und heimrechtliche Bedingungen erfüllt werden)

MIETER / PÄCHTER (SOFERN VORHANDEN)

- Name
- Miet-/Pachtvertragslaufzeit > 20 Jahre, Restlaufzeiten > 10 Jahre
- Anzahl der (geplanten) Betten (EZ, DZ)
- Belegungsquote
- Gute Bonität („bankable“), Umsätze der vergangenen 3 Jahre
- Nachweisbare Erfahrung, gute Reputation

Carestone Group GmbH
An der Börse 3
30159 Hannover
T: 0511 26152-0
E: info@carestone.com

carestone.com

Stand: Mai 2024 © Carestone

Disclaimer • Soweit Sie nicht der Eigentümer oder Projektentwickler sind, möchten wir Sie bitten, uns mit der Zusendung Ihres Angebots eine schriftliche Bestätigung zukommen zu lassen, aus der hervorgeht, dass Sie direkt vom Grundstücks- bzw. Objekteigentümer mit dem Verkauf bzw. der Vermittlung des Grundstücks oder Betriebs beauftragt wurden. Wir weisen darauf hin, dass dieses Ankaufprofil kein Angebot zum Abschluss eines Maklervertrages darstellt! Jede Ihrer schriftlichen Immobilienangebote betrachten wir als Angebot zum Abschluss eines Maklervertrages, der erst durch unsere schriftliche Annahme im Einzelfall zustande kommt. Wir sehen uns nicht verpflichtet, Ihre an uns gesandten Unterlagen zurückzusenden.