

insight

DAS MAGAZIN FÜR SOZIALÖKOLOGISCHE INVESTMENTS



Wachstumschancengesetz
Wissenswert

Ole von Beust
Promi-Story

Der Kaufprozess
Leicht gemacht

The stone keeps rolling

EVENTKALENDER



29.04.25
VIFIT in Leipzig



24.–25.06.25
EXPO Living & Care in Berlin



24.09.25 Carestone Sommer-
konferenz in Hamburg



06.–08.10.25
EXPO REAL in München



28.–29.10.25
DKM in Dortmund

Liebe Leserinnen und Leser,



Wenn ich an meine Anfangszeiten als Mediengestalter zurückdenke, lag mein wirtschaftliches Verständnis bei fast null. Welche Anlageoptionen gibt es, wie funktioniert das mit der Altersvorsorge, Sachwert vs. Geldwert? Fragen über Fragen, denen ich nur zu gerne ausgewichen bin. Spätestens seit meinem neuen Job bei Carestone weiß ich um die große Bedeutung einer sicheren und beständigen Kapitalanlage – und wie wichtig es ist, sich frühzeitig mit der eigenen finanziellen Zukunft auseinanderzusetzen.

Was mich besonders begeistert: die Leidenschaft, mit der meine Vertriebskollegen für die Pflegeimmobilie als Kapitalanlage brennen. Dabei geht es nämlich nicht nur um Renditen, Steuerersparnisse etc., sondern auch um den Social Impact, den ein Investment in Pflegeimmobilien mit sich bringt. Es ist beeindruckend, wie hier wirtschaftlicher Erfolg und gesamtgesellschaftliche Verantwortung Hand in Hand gehen.

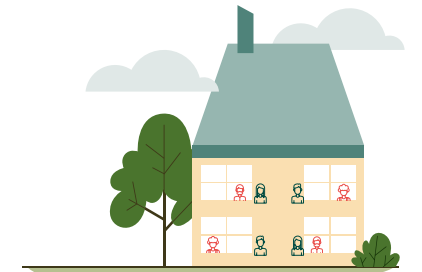
Diese Ausgabe zeigt unter anderem, wie vielseitig diese sozialökologische Kapitalanlage ist und wie viele Vorteile sie bietet. Spielend leicht erklären wir dazu den Kaufprozess Schritt für Schritt (S. 24). Die Vorteile einer Pflegeimmobilie dürfen natürlich auch nicht fehlen (S. 30). Unser Kollege und Pflegeimmobilien-Investor Florian Kraul erzählt uns ab Seite 32 sogar, wieso er sich für ein Investment bei uns entschieden hat. Natürlich geben wir auch Einblick in die Themen, die uns täglich begleiten, und zeigen, wie wertvoll unsere Arbeit in dieser besonderen Assetklasse ist.

Viel Freude beim Lesen!

Max Respondek

Mediengestalter & Layouter dieses Magazins

IN DIESER AUSGABE ERWARTET SIE:



**Vermögensaufbau mit
Pflegeimmobilien**

*So spannend ist unser
Teileigentumskonzept. Seite 13*



**Im Interview mit
Ole von Beust**

*Wir sprachen
darüber, wieso
mit ihm Staat
und Gesellschaft
private Initiative
brauchen.*

Ab Seite 16



Immobilie vs. Pflegeimmobilie
*Spielerisch leicht zur sicheren
und rentablen Kapitalanlage.*

Ab Seite 24



Auf LinkedIn, Instagram und Facebook teilen wir regelmäßig die neuesten Aktivitäten aus unserer Carestone-Welt. Unser Marketing-Team, bestehend aus Jana Kallbach (Content-Managerin), Stefan Schlichting (Senior Manager Unternehmenskommunikation), Lale Herbst (Kommunikationsreferentin), Max Respondek (Mediengestalter), Ismail Drouche (Dualer Student Marketing) und Khalil Mahayri (Grafikdesigner), bereichert unsere Storys und Posts mit Bildern und Hintergrundinfos. **Einfach mal reinschauen und folgen!**

Redaktioneller Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in den folgenden Seiten auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet.

INHALTS- VERZEICHNIS

06

Das sind wir
Wir gestalten Zukunft

07

Newsroom
Unsere aktuellen Pressemeldungen

08

Spotlight
Highlights aus den letzten Monaten

10

**Jahresauftakt-
veranstaltung**
Die Highlights

12

Wissenswert
• Das 3-Schichten-Modell
der Altersvorsorge
• Wachstumschancengesetz



22 **Impact Investments**
Die Vorteile, unser Engagement

24



30

**Vorteile von
Pflegeimmobilien**
Zehn gute Gründe
für ein Investment



36

Unser Vertrieb
Starke Partnerschaften,
nachhaltiger Erfolg



42

Trainstone Academy
Innovative Weiterbildung

38

**Unsere Bausteine
für den Vertriebserfolg**

39

**Erfolgreiche
Sachwertveranstaltung**

40

**Begeisterte Stimmen
von unseren Partnern**

46

Ihre Investitionschancen





Unser Marktumfeld ist dynamisch, doch mit unserem engagierten Team und unserem starken Partnernetzwerk bleiben wir verlässlich und blicken optimistisch in die Zukunft. Seit rund 25 Jahren entwickeln, planen und vermarkten wir Pflegeimmobilien – mit dem Anspruch, höchste Qualität und nachhaltige Werte in Einklang zu bringen. Unser Erfolg basiert auf vielen Faktoren, aber vor allem auf den Menschen, die ihn möglich machen: unsere rund 80 Mitarbeitenden und unser starkes Partnernetzwerk. Sie alle tragen dazu bei, dass wir heute führender Anbieter in dieser Assetklasse sind. Als Geschäftsführung ist uns bewusst, dass wirtschaftlicher Erfolg nur in Verbindung mit sozialer Verantwortung nachhaltig Bestand hat. Deshalb betrachten wir Pflegeimmobilien nicht nur als Bauprojekte, sondern als lang-

fristige, wertstabile Investitionen in die Zukunft – für Betreiber, Investoren und die Gesellschaft gleichermaßen. Unser Anspruch: Qualität in jedem Schritt. Von der ersten Planung bis zur Schlüsselübergabe setzen wir auf strategische Weitsicht, innovative Entwicklung und eine zuverlässige Umsetzung. Gemeinsam mit unseren Partnern meistern wir selbst die komplexesten Herausforderungen – mit der Überzeugung, dass echte Stärke im Zusammenspiel entsteht. Jedes Projekt, das wir realisieren, steht für diese Philosophie. Wir schaffen nicht nur sichere und wirtschaftlich attraktive Investitionsmöglichkeiten, sondern geben auch elementare Antworten auf die Herausforderungen einer alternden Gesellschaft. Dabei sind wir überzeugt: Nur wenn wirtschaftlicher Erfolg und gesellschaftlicher Mehrwert Hand in Hand gehen, können wir auch langfristig erfolgreich sein.

» **Unsere Arbeit schafft echte Mehrwerte – für unsere Investoren, Partner, unsere Mitarbeiter und die Menschen, die in unseren Immobilien ein Zuhause finden. Darauf sind wir stolz.** «

– Ralf Licht, Sandro Pawils, Hermann Deres

NEWSROOM

17.02.2025

Die Gesellschaft wird älter und pflegebedürftiger

„Altwerden in Deutschland muss neu gedacht werden. Wir brauchen moderne Konzepte und neue Wohnformen, damit Seniorinnen und Senioren bis in ihre letzte Lebensphase Teil der Gemeinschaft bleiben“, sagt Ralf Licht.



05.12.2024

Übergabe der Seniorenresidenz in Reinhardshagen an Betreiberin MENetatis



Das fertiggestellte Haus in Reinhardshagen ist Bestandteil unseres eigenen Programmmanagements, das Projekte zur Realisierung klimafreundlicher Pflegeimmobilien bündelt.

21.10.2024

Carestone übergibt Lebenspark Detmold an Betreiberin aiutanda

Bewohner profitieren von ganzheitlichem Versorgungsangebot bestehend aus Wohngemeinschaft, Intensivpflege, Tagespflege sowie Service-Wohnungen.



Haben wir Sie neugierig gemacht?

Stefan Schlichting

Senior Manager
Unternehmenskommunikation

T: 0511 26152-251
E: s.schlichting@carestone.com



Weitere Pressemeldungen gibt es auf unserer Website.



FONDS-Kongress

Januar 2025. Zwei Tage voller inspirierender Vorträge, spannender Gespräche und wertvoller Einblicke in aktuelle Markttrends: Wir waren dieses Jahr wieder einmal auf dem **FONDS professionell KONGRESS in Mannheim** – eine der wichtigsten Plattformen der Finanz- und Investmentbranche!

Unser Vertriebsprofi Raik Lubitz und Marco Lackner, Geschäftsführer der Trainstone Academy, sprachen in einem Vortrag über Pflegeimmobilien und die großen Chancen für die Profis in diesem Markt.

Das große Interesse am Thema zeigt uns: Die Nachfrage nach soliden, zukunftssicheren Investments wächst weiter. Ein großes Dankeschön an alle, die mit uns in den



Austausch gegangen sind – wir freuen uns bereits aufs nächste Jahr!

Zum Abschluss verlosteten wir noch ein iPad! Herzlichen Glückwunsch an den glücklichen Gewinner – das Gewinnerfoto darf natürlich nicht fehlen!



ZEITKAPSELEINLASSUNG in Bad Schussenried

November 2024. Unser Team fuhr ins oberschwäbische Bad Schussenried, um gemeinsam feierlich eine Zeitkapsel mit aktuellen, zeittypischen Dokumenten in das Fundament einzulassen. Mit der Einlassung haben wir einen symbolischen Meilenstein für das Projekt gesetzt, der die erfolgreiche Zusammenarbeit würdigt und die zentralen Werte des Projekts – Zukunft, Gemeinschaft und Lebensqualität – nachhaltig verankert.

Vielen Dank Christian Schmid (Geschäftsführer, Matthäus Schmid Gruppe), Mark Uhmeier (Geschäfts-



leitung unseres Projektmanagements), Matthias Messmer (stellv. Bürgermeister Bad Schussenrieds) und dem Team der Charleston Holding GmbH, Jorge Pons Vorberg und Calogero Ala, für dieses feierliche Zusammenkommen!

Mit Rückenwind ins neue Jahr!

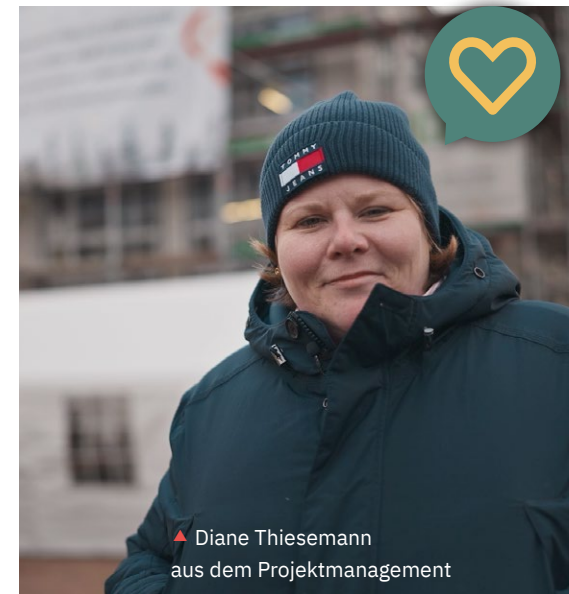
2024 haben wir trotz anspruchsvoller Marktbedingungen erneut unter Beweis gestellt, dass unser strategischer Kurs aufgeht. Insbesondere haben wir unsere Produkt-, Verkaufs- und Finanzstrategie weiterentwickelt und dabei den Fokus auf ein klimafreundliches Neubauportfolio gesetzt.

So haben wir im vierten Quartal mit **der Rekordzahl 368 mehr Einheiten platziert als in jedem der vorherigen Quartale.** Allein im Dezember belief sich das Transaktionsvolumen auf rund 50 Millionen Euro. Zahlen, die unsere beeindruckende Dynamik belegen. Investoren können derzeit auf ein Portfolio mit rund 665 Einheiten zugreifen und von attraktiven, förderfähigen und steuer-



Gemeinsames Baustellenfest in *Liebenau*

Dezember 2024. Nur wenige Kilometer von unserem Projekt in Reinhardshagen entfernt hat letztes Jahr der Bau unserer neuen Pflegeimmobilie in Liebenau im KFWG-Q-Standard begonnen – und auf der Baustelle ist schon einiges passiert!



▲ Diane Thiesemann aus dem Projektmanagement

Um diese Fortschritte zu feiern und das Jahr gemeinsam ausklingen zu lassen, haben wir zusammen mit unserem Generalunternehmer Engelhardt Friesoythe GmbH ein kleines Adventsfest organisiert.

Auch Bürgermeister Harald Munser war zu Gast und betonte in seiner Ansprache die besondere Bedeutung dieses Projekts.

Ein herzliches Dankeschön an alle, die mit uns vor Ort zusammenkamen und natürlich an Diane Thiesemann und Mark Uhmeier aus unserem Projektmanagement für euren Einsatz!



Unser **CFO** bei **LinkedIn**



Hermann Deres gibt dort Einblicke in die Themen, die ihn als Chief Financial Officer bei der Carestone bewegen. So teilt er regelmäßige Beiträge wie seine „persönliche Zahl des Monats“, spannende Insights zu seiner CFO-Rolle oder Perspektiven zu gesellschaftsrelevanten Themen wie unserem gemeinsamen Verständnis der drei wichtigen Buchstaben ESG.

Neugierig geworden? Weitere interessante Einblicke gibt es hier:



Der Mensch im Fokus

Im Februar 2025 besuchte uns die Firma Normbau in Hannover für ein exklusives Premiumseminar für Architekten und Fachplaner.

Das Thema: Barrierefreies Wohnen, das nicht nur Normen erfüllt, sondern vor allem die individuellen Bedürfnisse der Bewohner in den Mittelpunkt stellt.

Besonders spannend: Der Fachvortrag von Dirk H. Dietz-Jürgens, der den aktuellen Stand der DIN 18040 erläuterte und wertvolle Einblicke in zukunftsorientierte Lösungen wie das 2-Sinne-Prinzip gab.

Ein Highlight war vor allem der Selbsttest: Wir durften Bewegungseinschränkungen mit einem Rollator oder Rollstuhl in einem (Alters-)Simulationsanzug selbst erleben – ein eindrucksvoller Perspektivwechsel, der zeigt, wie wichtig durchdachte Planung wirklich ist.





Bühne frei für den Carestone JAHRESAUFTAKT 2025

Im Januar haben wir unseren Carestone Jahresauftakt im GOP Varieté-Theater Hannover, direkt gegenüber unserer Büroräume, gefeiert. Ein Event voller Inspiration, Teamspirit und neuer Impulse für unseren erstklassigen Vertrieb.

Auftakt-*Highlights*:

- › Unser CSO Sandro Pawils, Vertriebsdirektoren Raik Lubitz und Daniel Kräfte gaben spannende neue Impulse für den Vertrieb.
- › Beeindruckende Artistik von den Showstellern des Varieté-Theaters.
- › Gemeinsames Abendessen im Restaurant Gondel mit anschließender After-Work-Party bei uns im Büro.
- › Olympiasieger Julius Brink inspirierte mit seiner Botschaft, wie man aus Niederlagen Kraft für Erfolge schöpft.
- › Ole von Beust brachte politische Perspektiven auf den Punkt und erklärte, warum Vertrieb in allen Lebensbereichen eine Rolle spielt – auch in der Politik.
- › Einblicke in die Trainstone Academy und in die digitale Beratungsstrecke präsentiert von den Digital-Experten Marco Lackner und Anja Diesner.



An diesem Abend standen auch die Top-10-Vertriebspartner unserer Jahresendralle im Rampenlicht. Mit außergewöhnlichem Einsatz und einem beeindruckenden Vertriebsendspurt haben sie sich ihren Platz unter den BESTEN verdient. Die ersten fünf Gewinner wurden mit einem exklusiven Ticket für eine Mittelmeer-Kreuzfahrt belohnt – ein unvergessliches Erlebnis, das Erfolg und Gemeinschaft verbindet. Und eines, das unsere



Sieger gemeinsam mit ihren Partnerinnen und Partnern vor Griechenland und Italien bei gutem Essen und unvergesslichen Momenten gemeinsam feiern können.

Energiegeladene Events wie unsere Jahresauftaktveranstaltung zeigen immer wieder: Erfolg basiert auf Flexibilität, Innovation, Teamgeist und Begeisterung. Mit dieser klaren Vision und unserem kontinuierlichen Fokus auf Expertise und Entwicklung sind wir bestens auf die Zukunft vorbereitet.

Ein riesiges Dankeschön an alle, die mit ihrem Engagement zur perfekten Organisation beigetragen haben. Solche Veranstaltungen sind von unschätzbarem Wert – sie stärken unser Vertriebsteam und richten den Fokus auf gemeinsame Ziele.



PARTNER- INCENTIVE 2025

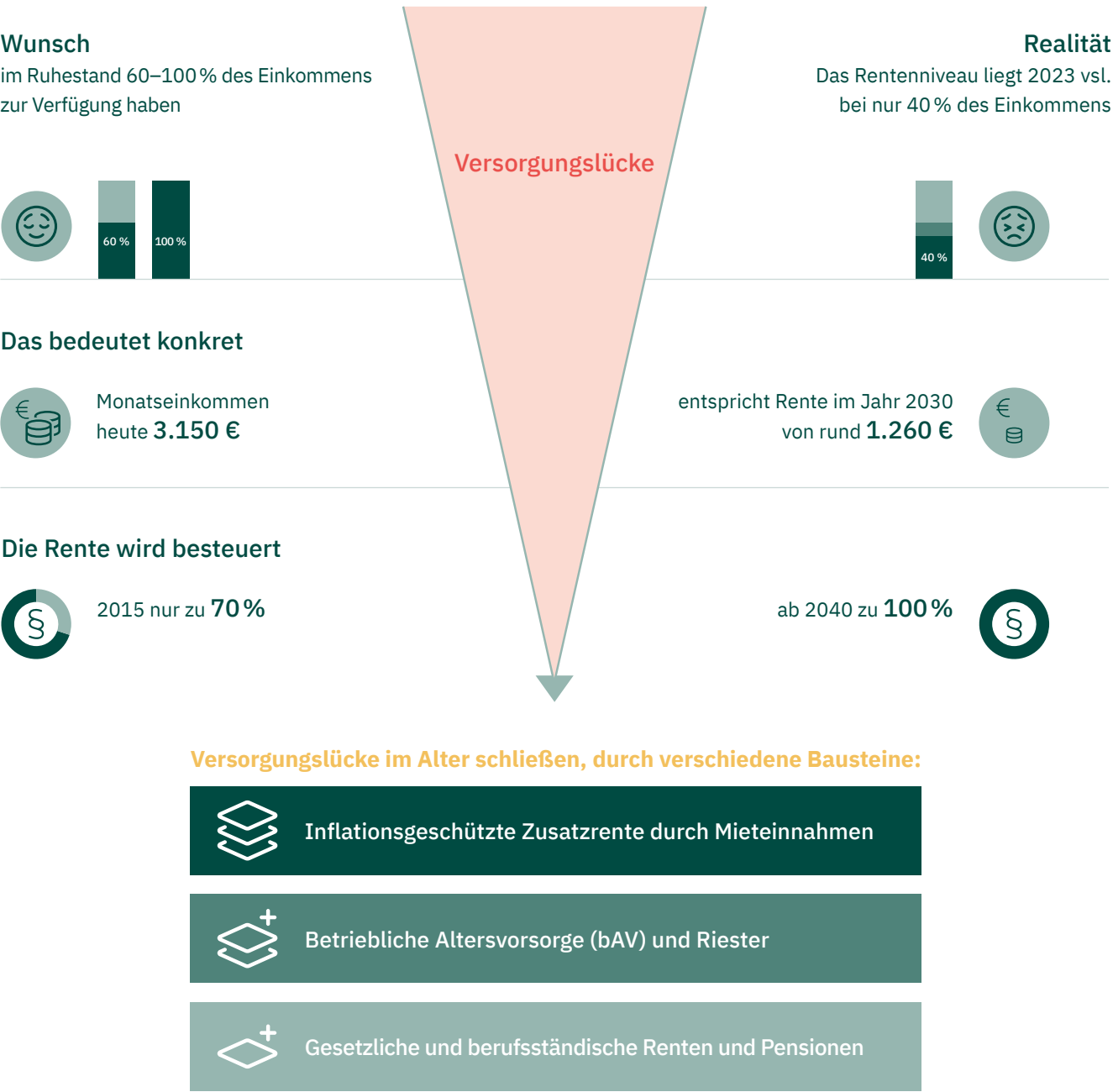
Im Sommer wartet ein weiteres Highlight auf unsere Top-5-Vertriebspartner und jene, die ihren Erfolg Tag für Tag mittragen. Gemeinsam mit ihrer Begleitung genießen die Sieger ein exklusives Wochenende auf Mallorca – in entspannter Atmosphäre, bei erstklassigem Essen und inspirierendem Austausch. Mit diesem Incentive möchten wir insbesondere auch denen danken, die tagtäglich hinter ihren Partnerinnen oder Partnern stehen und wesentlich zu ihrer Motivation beitragen.

BIS INS HOHE ALTER ABGESICHERT

Das 3-Schichten-Modell der Altersvorsorge

Eine solide Altersvorsorge basiert auf drei Bausteinen: der gesetzlichen Rente, der betrieblichen Altersvorsorge und inflationsgeschützten Zusatzeinnahmen – etwa durch Mieteinnahmen. Gemeinsam sorgen diese Elemente dafür, finanzielle Lücken im Ruhestand zu schließen und den gewohnten Lebensstandard zu sichern. Damit im Alter nicht auf den gewohnten Lebensstandard verzichtet

werden muss, sollte eine mögliche Versorgungslücke frühzeitig geschlossen werden und eine zusätzliche Vorsorge gesichert sein. Denn die gesetzliche Rente allein reicht für die Altersvorsorge oft nicht aus. Der Generationenvertrag, der die Rente sicherstellen soll, kommt aufgrund der demografischen Entwicklung an seine Grenzen. Grund dafür sind immer weniger Beitragszahler.

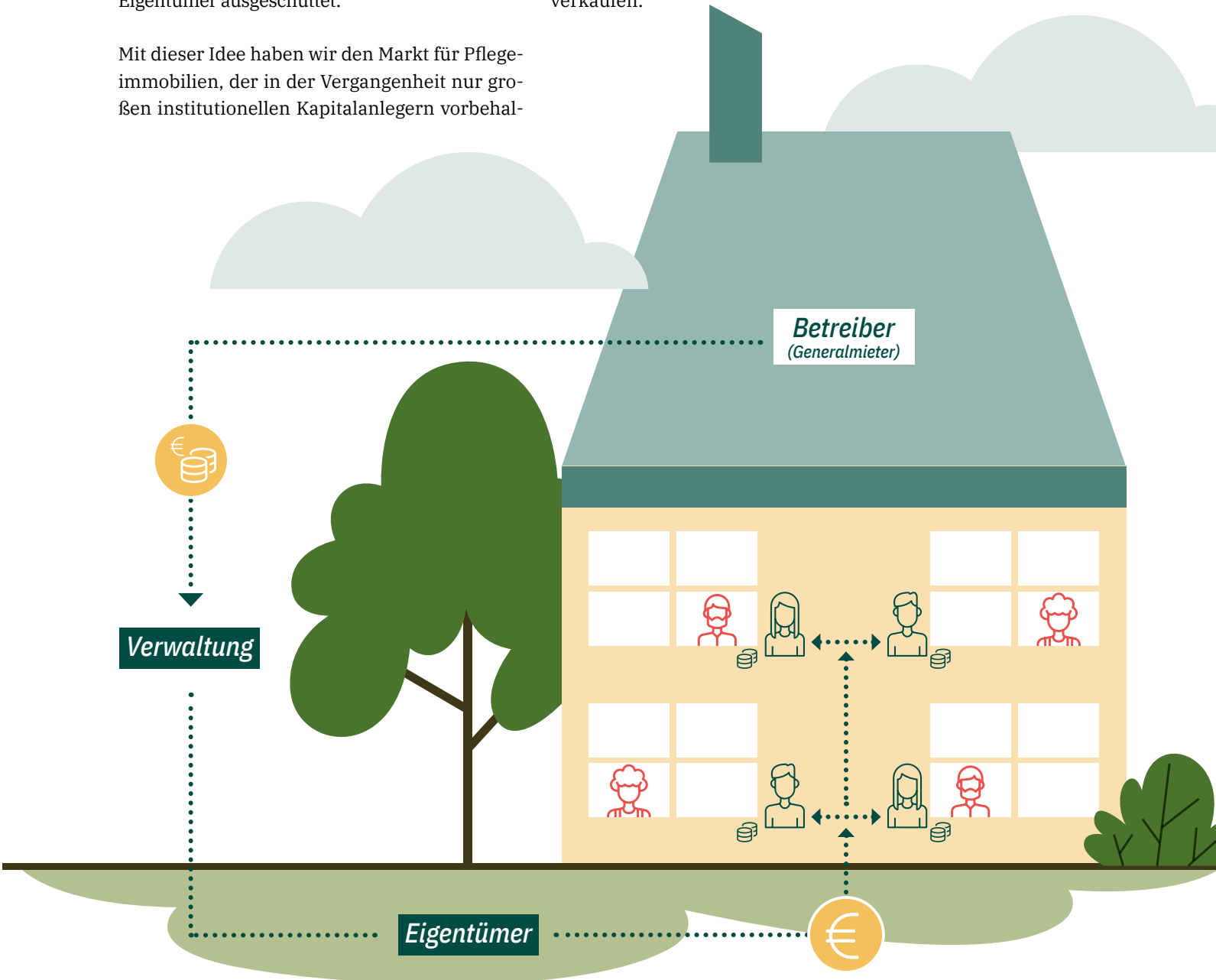


Vermögensaufbau mit Pflegeimmobilien

Die richtige Investitionsentscheidung zu treffen ist anspruchsvoll. Schließlich gilt es, sich mit individuellen Anlagestrategien, eigenen mittel- und langfristigen Zielen auseinanderzusetzen. Wir setzen auf ein Konzept, das Menschen aus der Mitte der Gesellschaft den Zugang zu einem enormen Wachstumsmarkt eröffnet, getragen vom demografischen Wandel. Die von uns projektierten Seniorenwohn- und Pflegeimmobilien werden – ähnlich einer Wohnung in einem Mehrfamilienhaus – in einzelne Apartments geteilt, die dann käuflich erworben werden können. Ein Betreiber pachtet das Gesamtobjekt und die Pachteinnahmen werden in entsprechenden Anteilen Monat für Monat an die Eigentümer ausgeschüttet.

ten war, einst für Privatanleger erschlossen. Dieses Modell ermöglicht nicht nur den nachhaltigen Aufbau und Schutz des eigenen Vermögens, sondern bietet auch großartige Mehrwerte wie indexierte Verträge, angepasst an die Inflation, Steuervorteile durch effiziente Abschreibungsmöglichkeiten und attraktive Rendite-Optionen. Für die Instandhaltung selbst ist vorwiegend der Betreiber zuständig. Die monatliche Mietausschüttung übernimmt eine spezialisierte Verwaltung, selbst bei Nichtbelegung. Bei diesem Direktinvestment sind Anleger zudem selbst im Grundbuch eingetragen und können die erworbenen Apartments jederzeit vererben, beleihen, verschenken oder auch verkaufen.

Mit dieser Idee haben wir den Markt für Pflegeimmobilien, der in der Vergangenheit nur großen institutionellen Kapitalanlegern vorbehalten

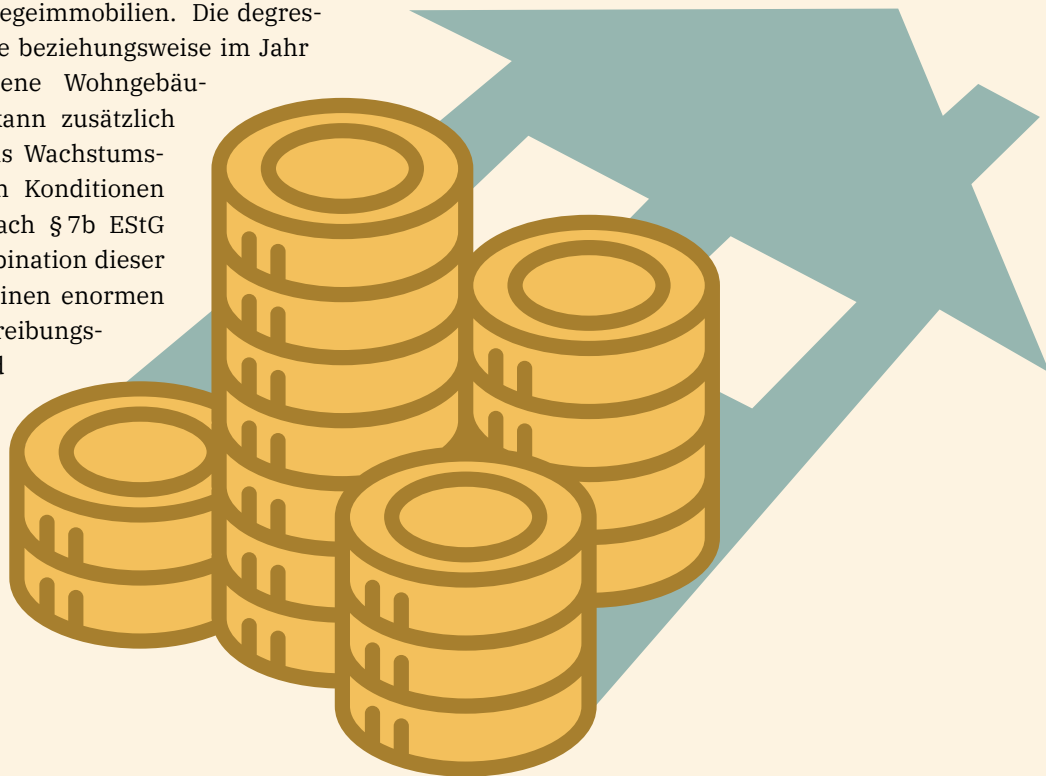


Rückenwind für Investoren

WACHSTUMS- CHANCENGESETZ *und mehr*

Die Zinssenkungen der EZB, ein KfW-Programm über 880 Mio. Euro für günstige Darlehen und die Einführung der degressiven Abschreibung (AfA) durch das Wachstumschancengesetz: Der Immobilienmarkt erfährt neuen Rückenwind. Besonders Pflegeimmobilien überzeugen als krisenfeste Kapitalanlage – nachhaltig, robust und zusätzlich mit attraktiven steuerlichen Vorteilen für private Anleger.

Die Verabschiedung des Wachstumschancengesetzes im März 2024 und die mit ihm eingeführte degressive AfA in Höhe von 5 % für Neubauten haben der schnelleren Refinanzierung von Investitionen einen Schub gegeben. Steuerersparnisse, wie sie sonst vielleicht aus dem Denkmalschutzbereich bekannt waren, gelten nun auch bei Pflegeimmobilien. Die degressive AfA gilt für neu gebaute beziehungsweise im Jahr der Fertigstellung erworbene Wohngebäude und Wohnungen. Sie kann zusätzlich mit den ebenfalls durch das Wachstumschancengesetz verbesserten Konditionen der Sonderabschreibung nach § 7b EStG verknüpft werden. Die Kombination dieser Abschreibungen sorgt für einen enormen Steuerspar-Effekt mit Abschreibungsmöglichkeiten von rund 40 % über fünf Jahre. Pflegeimmobilien sind damit nicht mehr nur nachhaltige und wertstabile Anlageoptionen, sie werden im Grunde damit auch zu „Steuer-Immobilien“.



Degressive & Sonder-AfA

Bei Neubauten, deren Baubeginn zwischen dem 01.10.2023 und 30.09.2029 liegt, können jeweils 5 % der Investitionskosten im ersten Jahr und 5 % des Restwerts in den Folgejahren steuerlich abgeschrieben werden. Damit ist es möglich, allein in den ersten 10 Jahren mehr als

40%

der Anschaffungskosten als Steuervorteil geltend zu machen. Die degressive AfA kann zusätzlich mit den ebenfalls durch das Wachstumschancengesetz

verbesserten Konditionen der Sonderabschreibung nach § 7b EStG kombiniert werden. Bei der Sonder-AfA wurden die Baukostengrenze auf 5.200 Euro pro m² und die begünstigten Herstellungs-/Anschaffungskosten auf 4.000 Euro pro m² erhöht.

Heißt konkret: Eigentümer von Wohnimmobilien, die den Effizienzhausstandard 40 (EH40) erreichen und mit dem Nachhaltigkeitssiegel QNG ausgezeichnet sind, können über einen Zeitraum von vier Jahren eine Sonderabschreibung von 20 % zusätzlich nutzen.

Optimierung gefällig?

Die degressive Abschreibung startet anteilig im Anschaffungs- oder Herstellungsjahr und ermöglicht eine vollständige Abschreibung ab diesem Zeitpunkt. Ein Wechsel zur linearen Abschreibung – diese wurde ebenfalls von 2 auf 3 % erhöht – ist allerdings möglich und schafft Flexibilität.

Für Investoren eröffnet sich also eine Vielzahl smarter Abschreibungsmöglichkeiten, die sich geschickt kombinieren lassen. Denn durch die Nutzung der

Sonder-AfA und degressiven AfA kann eine Abschreibung von über

50%

der Investitionskosten in den ersten zehn Jahren erreicht werden – also eine höchst attraktive Möglichkeit, die Steuerlast zu reduzieren und die Rentabilität von Immobilieninvestitionen zu maximieren.

DAS BRINGT'S!

+ Zins & Tilgung für Finanzierer mithilfe der Einkommensteueroptimierung

+ Steuerfreie Mieteinnahmen für Eigenkapitalzahler

Quickcheck:

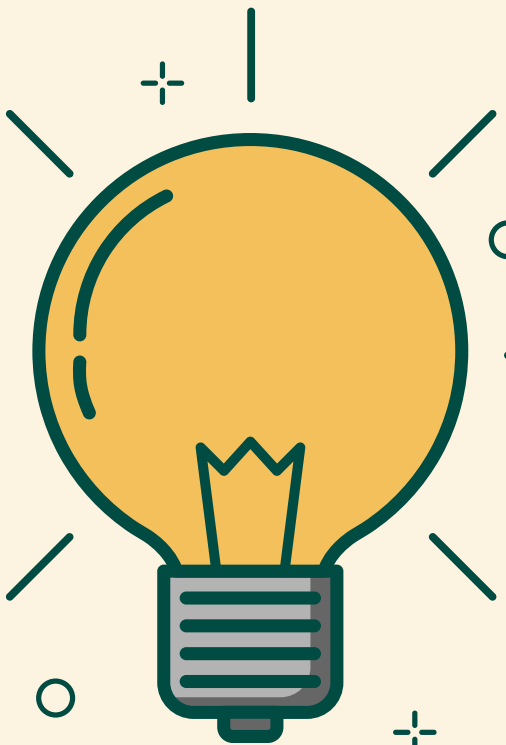
Degressive AfA

Gilt (auch rückwirkend) für Neubauten ab einem Effizienzstandard 55 mit Baubeginn zwischen dem 01.10.2023 und 30.09.2029

5 % der Investitionskosten können degressiv abgeschrieben werden

Wechsel zur linearen AfA ist möglich

Kombinierbar mit Sonderabschreibung nach § 7b EStG





Michel, Alster, **OLE.**

Er ist Hamburger durch und durch und prägte die Freie und Hansestadt als Erster Bürgermeister maßgeblich – heute blickt Ole von Beust aus einer neuen Perspektive auf politische Entscheidungsprozesse und beschäftigt sich mit Themen, die immer drängender werden: Wie lassen sich gesellschaftliche Herausforderungen mit wirtschaftlicher Weitsicht und privater Initiative bewältigen?

Schon früh war für Ole von Beust klar: Die Gesellschaft entwickelt sich nicht nach starren Gesetzen, sondern nach freien Entscheidungen der Bürger. Ein Grundsatz aus Karl Poppers „Die offene Gesellschaft und ihre Feinde“ – ein Schlüsselbuch für seine politischen Anfänge. „Meine Laufbahn begann in besonders unruhigen Zeiten“, erinnert sich von Beust. „Die Endausläufer der 68er-Studentenunruhen, Marxismus gegen Demokratie, es war alles sehr ideologisch“, ergänzt er. In diesen Zeiten faszinierte ihn der Freiheitsgedanke umso mehr und wurde zur Leitplanke seiner politischen Motivation. Seine Leidenschaft für die Wirtschaft entwickelte sich vor allem während seiner Amtszeit von 2001

bis 2010 als Erster Bürgermeister der Freien und Hansestadt Hamburg. Hautnah erlebte er, dass die Dinge, die man für eine Stadt will – sei es im Kulturellen oder in der Stadtplanung – schlichtweg Geld benötigen. „Geld kommt nur, wenn die Wirtschaft floriert“, sagt Ole von Beust. Gerade erfolgreiche Unternehmen seien die beste Grundlage, dass auch in die Gesellschaft insgesamt investiert werden könne. Und wer sich in der Wirtschaft frei entfalten will, solle das auch tun. Besonders dann sei der Ausbau in soziale Infrastruktur, Stadtentwicklung und Zukunftsprojekte verstärkt möglich. So auch in einem Bereich, der immer mehr in den Fokus rückt: Seniorenwohnen und -pflege.

Der Pflegebedarf als ungelöste Herausforderung

Der demografische Wandel stellt Deutschland vor enorme Herausforderungen. Die Gesellschaft wird immer älter und die Nachfrage nach Seniorenwohn- und Pflegeplätzen wächst – doch der Ausbau entsprechender Einrichtungen kann mit dem Tempo dieser Entwicklung nicht mithalten. Laut Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend wird die Zahl der Pflegebedürftigen in den kommenden Jahren von aktuell 5,7 auf ganze 7,6 Millionen steigen. Gemäß Pestel Institut fehlen bereits heute rund 2 Millionen altersgerechte Wohnungen. „Die Menschen werden älter, und wer älter wird, wird kränker und braucht Pflege über die normalen Arztbesuche hinaus – eine simple demografische Tatsache“, findet Ole von Beust. „Aber wer soll's machen? Der Staat?“

Er selbst sah in seiner Amtszeit, wie staatlich betriebene Pflegeeinrichtungen an ihre Grenzen stießen und die Senioren in Acht- oder Zehnbettzimmern untergebracht waren – zum Teil wohl unter katastrophalen Zuständen. Die Vorstellung, dass der Staat allein für Pflegeinfrastruktur sorgen kann, hält von Beust für eine gefährliche Illusion. „Am Ende spielen Haushaltszwänge immer eine Rolle.

» *Am Ende spielen Haushaltszwänge immer eine Rolle. Und wenn die Kasse knapp ist, wird dort gespart, wo es am wenigsten politischen Ärger gibt – die Zeche zahlen die Schwächsten der Gesellschaft.* «



» *Geld kommt nur, wenn die Wirtschaft floriert.* «

Und wenn die Kasse knapp ist, wird dort gespart, wo es am wenigsten politischen Ärger gibt – die Zeche zahlen die Schwächsten der Gesellschaft“, sagt er und unterstreicht, dass gerade solche Anliegen nicht in die willkürliche Hand einer staatlichen Haushaltspolitik fallen dürfen.

Mehr Freiheit, mehr Spielraum

Die Realität ist paradox: Deutschland braucht dringend neuen Wohnraum, doch starre Vorgaben und überholte Bürokratie würden den Bau ausbremsen. So haben die 16 Bundesländer jeweils eigene Bauverordnungen und schaffen ungünstige Voraussetzungen für serielles Bauen. Von Beust erklärt, dass allein in den letzten 30

Ole von Beust, geboren am 13. April 1955 in Hamburg, war von 2001 bis 2010 Erster Bürgermeister der Hansestadt. Während seiner Amtszeit setzte er auf eine wirtschaftsliberale Politik, die unter anderem Privatisierungen umfasste, wie den teilweisen Verkauf der Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA) sowie des Landesbetriebs Krankenhäuser.

Nach seinem Rückzug aus der Politik arbeitet von Beust heute als Keynote-Speaker und Berater. In seinen Vorträgen betont er die wachsende Bedeutung von Soft Skills, sozialer Intelligenz und einer durchdachten Medienstrategie für Führungskräfte in Wirtschaft und Politik. Zusätzlich unterstützt er Start-ups und Unternehmen, wenn es um Fragen wie Nachhaltigkeit geht.



Jahren die Vielfalt an Vorschriften – unabhängig von den Baukosten – zu einer Preissteigerung und Zinsen um etwa 20 % geführt hat. „Und das in einer Zeit, in der dringend neuer Wohn- und Pflegeraum geschaffen werden muss – völlig unsinnig.“

Ole von Beust hält das Baurecht für wichtig, doch ebenso eine Entschlackung an Vorschriften, die nicht mehr zeitgemäß sind. Ein Beispiel für die veralteten Regularien: „Die vorgeschriebene Betondeckendichte zwischen Etagen ist in Deutschland immer noch unnötig hoch – obwohl es längst moderne Schallschutzlösungen gibt, die mit weniger Material auskommen. Das macht den Bau teurer und aufwendiger.“ Auch Pflichtgrößen für Gästetoiletten oder Abstellräume seien überreguliert. „Was geht das den Staat an?“, fragt sich von Beust immer wieder. Ähnlich verhält es sich im Bereich des barrierefreien Wohnens.

„Natürlich muss Barrierefreiheit gewährleistet sein, aber das bedeutet nicht, dass jedes Gebäude denselben Standard erfüllen muss. Wir könnten gezielt barrierefreie Häuser schaffen, anstatt überall pauschale Vorgaben zu machen.“

Pflege braucht Investitionen – und einen neuen Blick auf Standorte

Die Lösung liegt für ihn auf der Hand: Ohne private Initiative sei der notwendige Ausbau der Pflegeinfrastruktur nicht zu stemmen. „Zu glauben, dass der Staat alles übernimmt, hält die Gesellschaft nicht zusammen, sondern führt zu einer totalen Entfremdung“, sagt Ole von Beust und betont dabei, wie sinnvoll es ist, wenn Menschen mit ihrem Privatvermögen in diese wichtige Aufgabe miteinbezogen werden. „Von daher sind privates Kapital – auch von mittleren Anlegern – und Pflege etwas, das sich wunderbar ergänzt.“ Denn gerade sie würden mit dem Anspruch investieren, Zinsen und Sicherheit in einer Sache zu haben, die gesellschaftspolitisch mehr als notwendig ist.

Besonders in urbanen Räumen sieht von Beust einen deutlichen Investitionsbedarf in die Pflegeinfrastruktur. „Früher wurden Pflegeheime oft an den Stadtrand verlegt – mit der Philosophie, dass ältere Menschen Ruhe und Grün bevorzugen. Doch das führte zur massiven Vereinsamung.“ Angehörige hätten lange Wege für Besuche auf sich nehmen müssen, während die Bewohner immer weniger am sozialen Leben teilnahmen. „Letztlich waren sie irgendwo geparkt, vor der Tür der Stadt – und das finde ich nicht gut“, sagt Ole von Beust.

Heute gehe der Trend eindeutig zurück in die Zentren, dorthin, wo das Leben pulsiert. Und das sei nicht nur eine Frage der Lebensqualität, sondern auch eine Möglichkeit, Innenstädte neu zu beleben. „Der Strukturwandel im Einzelhandel hinterlässt viele Leerstände,

die wir mit neuen Schwerpunkten füllen müssten. Warum also nicht auch ältere Menschen zurück ins Zentrum holen, dorthin, wo kulturelle Einrichtungen sind, wo sie am Leben teilhaben können?“, fragt sich von Beust. Eine solche Entwicklung sei gesellschaftlich essenziell – nicht nur für Senioren, sondern auch für Studierende oder junge Menschen, die ebenfalls in den Städten wohnen.

Rückenwind

Auch wenn sich private Investitionen und neue Standortkonzepte vermehrt etablieren, würden solche Bemühungen dennoch nicht ausreichen. Auch die Rahmenbedingungen für Pflegepersonal müssten unbedingt verbessert werden. „Wir haben eine große Diskussion über Zuwanderung, die ich nachvollziehen kann. Aber Zuwanderung in Pflegeberufe brauchen wir dringend – die guten Leute gibt es. Das muss sich verbessern“, sagt Ole von Beust. Gleichzeitig müsse der Pflegeberuf selbst attraktiver werden. „Das ist eine Frage der Qualität, der Ausbildung“, betont von Beust. Schon in Schulen sollte vermittelt werden, wie vielseitig und erfüllend die Arbeit in der Pflege sein kann. „Es geht um Kümern, um Zuneigung, um Motivation, um Kommunikation – ein sozial hochinteressanter Beruf.“

Die Politik müsse daher dringend handeln – mit klaren Anreizen für Pflegekräfte und Investoren sowie einer effizienteren Genehmigungspraxis. Denn eines sei sicher: Der Bedarf an Pflegeplätzen wird in den kommenden Jahrzehnten weiter steigen – und mit ihm die Notwendigkeit, privates Kapital gezielt einzusetzen. „Jeder trägt Verantwortung – für sich selbst, für die nächste Generation, aber auch für das eigene Alter.“ Gelingt es, Pflegeeinrichtungen verstärkt in den städtischen Raum zu integrieren und Investitionen zu erleichtern, würden alle profitieren: ältere Menschen, Pflegekräfte, Investoren – und die Gesellschaft insgesamt.

**» Zu glauben,
dass der Staat alles
übernimmt, hält
die Gesellschaft
nicht zusammen,
sondern führt zu
einer totalen
Entfremdung. «**

» Es ist notwendig, Menschen mit ihrem Privatvermögen in diese Herausforderung mit einzubinden. Denn sie investieren mit dem Anspruch an Stabilität und Rendite in eine essenzielle gesellschaftliche Aufgabe. «

Unsere Immobilien sind auch ...

IMPACT INVESTMENTS

Die Finanzmärkte spielen eine zentrale Rolle in der Förderung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklungen. In diesem Kontext gewinnt Impact Investing als Schlüsselstrategie zunehmend an Bedeutung für die sozialökologische Transformation hin zu einem regenerativen Investieren und Wirtschaften.

Impact oder auch Social Impact Investing geht über traditionelle Anlagestrategien hinaus, indem es das Ziel verfolgt, neben finanziellen Erträgen auch messbare positive Effekte auf die Gesellschaft und die Umwelt zu erzielen. Gemeint sind Investitionen in Unternehmen, Projekte oder Organisationen, die bewusst daran arbei-

ten, Lösungen für globale Herausforderungen wie Klimawandel, soziale Ungleichheit oder den Zugang zu Bildung und Gesundheit zu schaffen. Laut einer Studie der Global Sustainable Investment Alliance wird das Volumen nachhaltiger Investments in diesem Jahr schon über 50 % aller verwalteten Vermögenswerte ausmachen.

Die Vorteile:



Positiver Einfluss auf die Welt

Kapital wird nach eigenen ethischen und nachhaltigen Werten angelegt, um gezielt Veränderung zu fördern.



Attraktive Renditemöglichkeiten

Immobilieninvestments mit Impact Investments bieten wettbewerbsfähige Renditen und Förderungen durch KfW-Darlehen mit niedrigen Zinssätzen.



Diversifikation des Portfolios

Nachhaltige Investments erweitern die Anlagestrategie und streuen das Risiko.



Aktives Engagement und Verantwortung

Impact Investing ist ein Bekenntnis zu verantwortungsvollem Handeln für die Zukunft.

Unser Engagement:



Wir schaffen dringend benötigten Wohnraum für Senioren und kontinuierlich neue Arbeitsplätze.



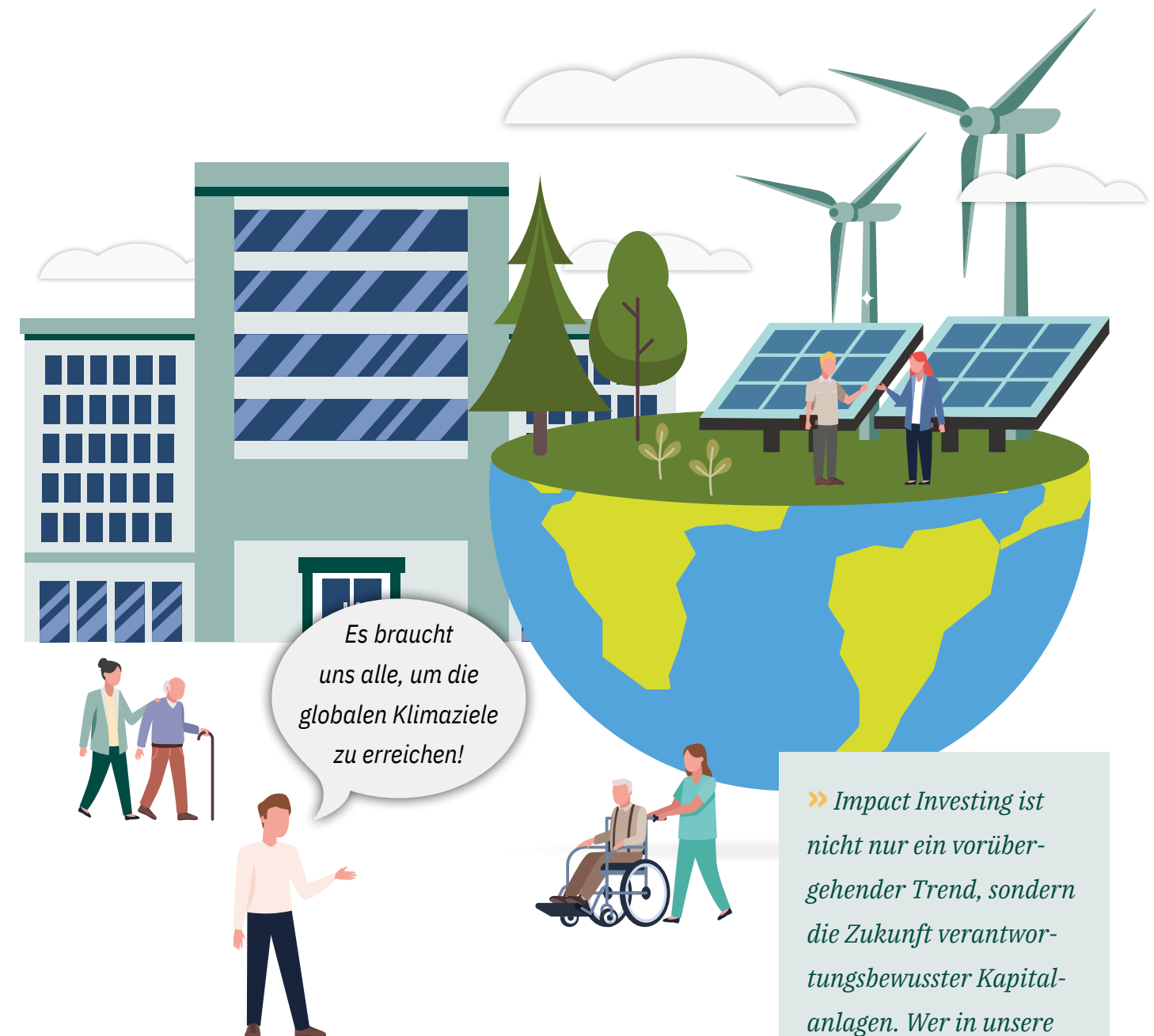
Durch Sanierung und Neubau stärken wir die lokale Infrastruktur und schaffen Pflegeplätze direkt vor Ort.



Durch nachhaltige Gebäudekonzepte können wir den durch Bau und Betrieb verursachten Treibhausgasausstoß vermindern.

Insgesamt steht die **doppelte Rendite im Fokus:**

wirtschaftlicher Erfolg und messbarer, **positiver Einfluss auf Umwelt und Gesellschaft** – der Schlüssel zu einer nachhaltigen Wirtschaft und einer lebenswerteren Zukunft.



Unser Beitrag zu den SDG

Die Wirkung von Impact Investing ist messbar und wird auf Grundlage der Sustainable Development Goals (SDG) für die jeweiligen Unternehmen oder Organisationen transparent gemacht.



» *Impact Investing ist nicht nur ein vorübergehender Trend, sondern die Zukunft verantwortungsbewusster Kapitalanlagen. Wer in unsere Immobilien investiert, profitiert von wettbewerbsfähigen Renditen und verfolgt gleichzeitig nachhaltige Ziele!* «



– Hermann Deres,
CFO



2 - 6
18+



Vorsicht!
Kann zu langfristiger Rendite führen.
Bitte mit Weitsicht spielen!

 CARESTONE

Der Weg zur smarten Kapitalanlage muss nicht kompliziert sein. Beim Kauf eines Pflegeapartments wird jeder Schritt von unseren Experten begleitet – von der Reservierung über die Finanzierung bis hin zur ersten Mietausschüttung. In unserem klar strukturierten Prozess bleibt nichts dem Zufall überlassen, damit Investoren nicht nur von einer stabilen Rendite profitieren, sondern auch von einer entspannten Abwicklung.



Der erste Schritt ist die unverbindliche und kostenfreie Reservierung des Wunschapartments beim zuständigen Vermittler. Anschließend prüfen wir die Finanzierbarkeit, um alle Grundlagen für einen reibungslosen Kaufprozess zu schaffen.



Mit der Entscheidung für ein Apartment wird der Notar beauftragt, einen Kaufvertragsentwurf zu erstellen. Dieser Entwurf bildet die Basis für die notarielle Beurkundung und wird vorab sorgfältig geprüft.



Es ist so weit und die erste Miete fließt! Der Zeitpunkt dafür bestimmt sich nach dem Pachtvertrag. Ihm geht regelmäßig eine Pre-Opening-Phase voraus. In dieser (mietfreien) Zeit kümmert sich der Betreiber um die Belegung sowie Personalrekrutierung und -einweisung.



Im Ergebnis entsteht eine soziale und wertstabile Geldanlage – ein wertvoller Baustein für die Vermögensplanung, der Rendite und Sicherheit optimal verbindet.

» Dienstleistung endet nicht mit der notariellen Beurkundung. Unser After Sales unterstützt Erwerber und Vertriebspartner auch noch Jahre nach dem Kauf



– **Daniel Kräft,**
Vertriebsdirektor

» Eine solide geplante Finanzierung macht den Immobilienerwerb nicht nur einfacher, sondern ist ein entscheidendes Puzzleteil für ein erfolgreiches Investment. «



Ist vom Neubau die Rede, übernimmt der zukünftige Betreiber die neue Einrichtung und schafft die Voraussetzungen für den täglichen Pflegebetrieb (u. a. Möblierung, EDV-Einrichtung, Vorbereitung Bewohnereinzug). Anschließend wird das erworbene Sonder- und Gemeinschaftseigentum vor Ort von Investor sowie Gutachter abgenommen.



Nach der Beurkundung wird der Kaufpreis gemäß den vertraglichen Vereinbarungen bei einem Neubau anhand der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) gezahlt. Anschließend erfolgt die Eintragung ins Grundbuch, wodurch das Eigentum rechtlich abgesichert ist.



Der Kaufvertrag wird im Rahmen eines Notartermins rechtskräftig beurkundet. Ob bei einem gemeinsamen Termin oder in getrennten Schritten – dieser Meilenstein macht den Kauf offiziell.

Vorteile gefällig?

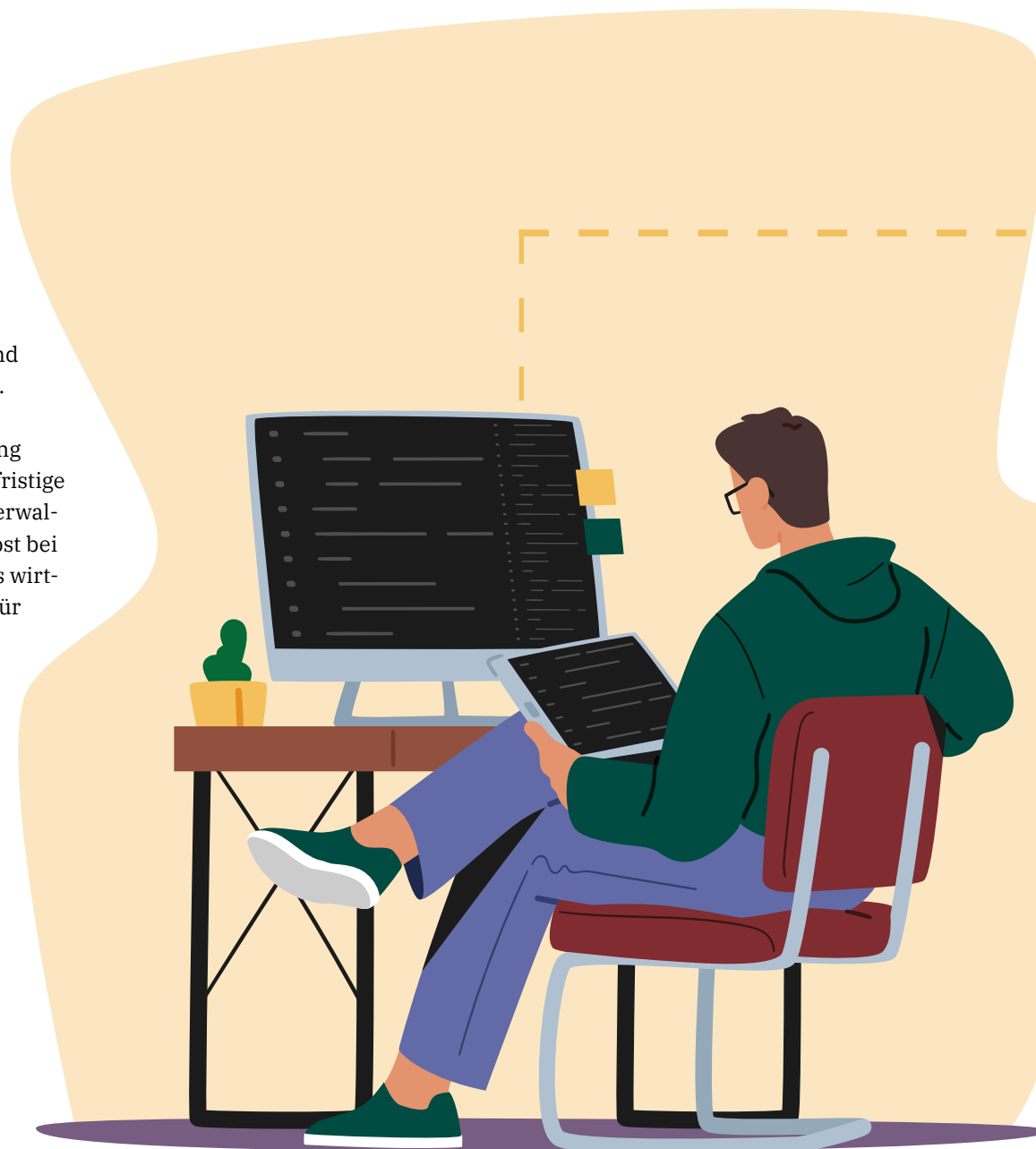
PFLEGEIMMOBILIEN HABEN EINIGE!

Die Vorzüge der Sachwertanlage Immobilie sind herausragend – vorausgesetzt, hinter dem Immobilienkauf steht ein überzeugendes Gesamtkonzept. Besonders, wenn es darum geht, Vermögen nachhaltig aufzubauen oder effektiv zu sichern.

Klassische Immobilien-investments bringen jedoch auch Herausforderungen mit sich. Vermietung, Verwaltung, Nebenkostenabrechnungen, Sanierungen oder auch Mieterwechsel sind zeitintensiv und komplex. Hinzu kommt die Unsicherheit, ob die Mieteinnahmen über viele Jahre hinweg regelmäßig fließen und Leerstand vermieden werden kann.

Pflegeimmobilien bieten eine Lösung für diese Herausforderungen: langfristige Mietverträge, eine professionelle Verwaltung und sichere Einnahmen – selbst bei Nichtbelegung. Ein Investment, das wirtschaftliche Stabilität und Komfort für Eigentümer optimal verbindet.

Lust auf mehr solcher Themen?
Hier geht's zu unserem Instagram-Profil!



Absicherung dank Grundbucheintrag
Die Wohnung lässt sich vererben, verschenken, beleihen oder verkaufen.

Inflationsgeschützte Investition
Indexierte Mietverträge passen Ihre Miete automatisch der Inflation an.

Langfristige monatliche Mieteinnahmen
Die Verträge sehen die Zahlung der Miete auch bei Nichtbelegung der Wohneinheit vor und gelten über 20 Jahre und mehr.

Solide Bausubstanz
Pflegeapartments werden nach den höchsten Qualitätsstandards und neuesten Erkenntnissen der Altenpflege realisiert.

Finanzierbarkeit
Durch Immobilienkredite können Sie Ihr Eigenkapital effizient einsetzen.

ZEHN GUTE GRÜNDE FÜR EIN INVESTMENT

Kein Mieterkontakt
Die Belegung des Pflegeapartments ist Betreibersache.

Instandhaltung
Für die Instandhaltung im Gebäude ist vorwiegend der Betreiber verantwortlich.

Steuerliche Vorteile
Durch Abschreibung lässt sich ein Teil der Einkommensteuer vom Finanzamt zurückholen.

Konjunkturunabhängiger Wachstumsmarkt
Der Bedarf an Pflegeplätzen kann schon heute vielerorts nicht gedeckt werden. Die Nachfrage bleibt auch in Zukunft riesig.

Spezialisierte Verwaltung
Diese kümmert sich um alle Anliegen und sorgt für den wirtschaftlichen Erfolg der Immobilie.

» Sicher investieren, ohne sich um Verwaltung oder Mietersuche zu kümmern – genau das macht Pflegeimmobilien so attraktiv. «



– Elena Bartelt,
Vertriebskoordination

Im Gespräch mit Florian Kraul

Doppelt investiert: Wieso Pflegeimmobilien so attraktiv sind

Florian Kraul ist seit letztem Jahr Teil des Carestone-Teams und kennt sich als Leitung für Marketing und Unternehmenskommunikation bestens mit unseren Seniorenwohn- und Pflegeimmobilien aus. Doch er betrachtet sie nicht nur aus beruflicher Perspektive: Der erfahrene Marketingexperte entschied sich, selbst zu investieren – und das gleich in zwei Objekte. Was ihn dazu bewogen hat und welche Erkenntnisse er daraus zieht, erzählt er im Interview.



01. Wie hast du eigentlich deinen Weg zu Carestone gefunden?

Nach 20 Jahren Erfahrung in der Unternehmensberatung und im Marketing von Banken und Immobilienunternehmen wurde ich über einen Personalberater auf Carestone aufmerksam. Ich war zu dem Zeitpunkt Marketingleiter einer Privatbank, doch Carestone hat mich sowohl von der Unternehmensseite als auch vom Produkt her sofort in seinen Bann gezogen. Es war sozusagen Liebe auf den ersten Blick. Besonders spannend fand ich die Möglichkeit, in eine Immobilienklasse einzutauchen, die nicht nur wirtschaftlich attraktiv ist, sondern auch eine gesellschaftlich wichtige Funktion erfüllt.

02. Was motiviert dich besonders in der Arbeit im Marketing und in der Kommunikation?

Definitiv die Abwechslung, die die Vielzahl an unterschiedlichen Aufgaben und Tätigkeiten im Marketing mit sich bringt! Außerdem sind es Bereiche, in denen man die Ergebnisse seiner Arbeit direkt sehen und erleben kann – das bringt längst nicht jeder Bürojob mit sich. Auf Carestone bezogen ist es eine große Freude, an der Schnittstelle zwischen Vertrieb und Kunden einerseits

und der Projektentwicklung sowie dem Projektmanagement andererseits zu arbeiten – denn dort entstehen unsere besonderen Produkte. Und genau hier sehe ich den Mehrwert: Unser Ziel ist es, Seniorenwohn- und Pflegeimmobilien greifbar zu machen – als attraktive Investitionsmöglichkeit für die Gesellschaft und als essenzielle Lösung für den steigenden Bedarf an Pflegeplätzen.

03. Du hast selbst in eine Pflegeimmobilie investiert. Wie kam es dazu?

(Schmunzelt) Das war fast wie ein Teil meines Onboardings. Nein, im Ernst, das hat sich quasi von selbst ergeben. Bei der Arbeit bin ich zwangsläufig mit den Objekten und den dazugehörigen Parametern konfrontiert – langfristige, indexierte Mietverträge, kaum Verwaltungsaufwände, enorme Steuervorteile. Ich habe dann einige Wochen über die Investition nachgedacht, denn es ist ja schließlich kein Impulskauf. Einen Haken habe ich aber nicht gefunden – also habe ich die Idee einfach in die Tat umgesetzt. Außerdem sind Pflegeimmobilien weitgehend konjunkturunabhängig, da der Bedarf an Pflegeplätzen weiter steigt. Das macht sie zu einer äußerst stabilen Kapitalanlage.

04. Hat deine Investition dein Verständnis für Seniorenwohn- und Pflegeimmobilien noch mehr geschärft?

Definitiv. Es macht einen Unterschied, ob man nur beruflich mit der Assetklasse zu tun hat oder selbst investiert ist. Auch für meinen Job hat das Vorteile: Ich habe den gesamten Kaufprozess selbst durchlaufen und kann die Kundenperspektive nun viel besser nachvollziehen. Es ist zudem etwas anderes, die Carestone-Kundenapp „CareConnect“ als Testversion auf dem Firmenhandy zu haben oder die eigenen Immobilien darüber auf dem privaten Smartphone zu verwalten.

05. Du hast in eine Bestandsimmobilie und einen Neubau investiert. Welche Vorteile haben sich daraus ergeben?

Für mich ist das die perfekte Kombination. Die Bestandsimmobilie bietet attraktive Steuervorteile und ist in meinem Fall mit einem Triple-Net-Vertrag ausgestattet – das bedeutet, dass für den Eigentümer praktisch keine Instandhaltungsaufwendungen anfallen. Ein Neubau hingegen ist über Jahre hinweg ohnehin weniger anfällig. In meinem Fall erwirtschaftet die Bestandsimmobilie nach Steuern sogar einen monatlichen

Überschuss und finanziert damit die monatliche Belastung für die Neubau-Investition.

Damit unterscheiden sich Pflegeimmobilien durch ihre besonderen Vertragsstrukturen erheblich von klassischen Wohnimmobilien. Während man sich bei einer klassischen Eigentumswohnung um Mietersuche und Instandhaltung kümmern muss, übernimmt das beim Pflegeheim der Betreiber, sogar bei Nichtbelegung. Ich finde, gerade in unsicheren Zeiten – mit steigenden Zinsen und schwankenden Immobilienmärkten – bieten Pflegeimmobilien durch langfristige, indexierte Mietverträge eine planbare Rendite, auf die man wirklich bauen kann.

06. Spielte die Nähe von Hitzacker zu deiner Heimat in Hamburg eine Rolle beim Erwerb?

Die Frage zielt sicher auf das Vorbelegungsrecht ab. Mit diesem können Angehörige und Verwandte im Falle einer Pflegebedürftigkeit vorhandene Wartelisten überspringen und schneller einen Pflegeplatz erhalten. In meinem Fall war das aber kein entscheidender Faktor für das Investment. Vielmehr stand die langfristige und stabile Kapitalanlage im Fokus.



07. Wie hast du deinen Kaufprozess wahrgenommen?

Ich musste mir das Produkt natürlich nicht mehr grundlegend erklären lassen. Dennoch habe ich den Kaufprozess als sehr professionell erlebt und wurde ausgezeichnet von den Kolleginnen und Kollegen begleitet. Der gesamte Prozess war sehr transparent und klar strukturiert – von der ersten Information bis zum Kaufabschluss. Das hat mir noch einmal gezeigt, dass die Investition in Pflegeimmobilien auch für private Anleger absolut zugänglich ist.

08. Was bedeutet für dich finanzieller Erfolg und Unabhängigkeit?

Für mich geht es darum, ein sorgenfreies Leben führen zu können. In Europa geht es uns vergleichsweise sehr gut – viele unserer Herausforderungen sind im Grunde Luxusprobleme. Viel wichtiger als finanzielle Sicherheit ist daher die Gesundheit – und zwar in jeder Lebensphase. Für mich bedeutet Unabhängigkeit auch, möglichst lange selbstbestimmt in den eigenen vier Wänden leben zu können. Genau hier schließt sich der Kreis: Wer heute in Pflegeimmobilien investiert, schafft nicht nur Wohnraum für ältere Menschen, sondern sorgt auch selbst für die eigene finanzielle Zukunft vor.

09. Welchen Rat würdest du jungen Menschen zur finanziellen Vorsorge geben?

Ganz einfach: früh anfangen und durchziehen! Auch mit

kleinen Beträgen kann man über die Zeit und durch den Zinseszins-Effekt ein solides Fundament aufbauen. Ich selbst habe mit 20 angefangen, regelmäßig in Fondspolice und Investmentfonds zu investieren – finanziert durch Nebenjobs während meines Studiums. Pflegeimmobilien sind für mich eine perfekte Ergänzung in der Vermögensstrategie: Sie bieten langfristige Sicherheit und Schutz vor der Inflation, weil es sich um einen Sachwert handelt, regelmäßige Erträge und sind unabhängig von den Schwankungen des Wohnimmobilienmarktes.

Sie möchten auch
investieren?



Mehr Informationen hier



Starke Partnerschaften, nachhaltiger Erfolg:

UNSER NETZWERK MACHT DEN UNTERSCHIED

Wir bauen langfristige Partnerschaften auf – mit individueller Beratung, Strategie und echtem Mehrwert. Unsere erfahrenen Inhouse-Geschäftskundenberater begleiten und beraten unser externes, bundesweites Vertriebsnetzwerk individuell – von der ersten Kontaktaufnahme mit Interessenten bis zur Übergabe der Immobilie. Dadurch gewährleisten wir ein erstklassiges Investment und eine Beratung, die auf Vertrauen, Marktkennntnis und echter Expertise basiert.

Nachhaltige Partnerschaften leben von Austausch, Strategie und echter Unterstützung – findet auch Leon Dalko, unser Geschäftskundenberater. „Wir arbeiten im B2B-Bereich und haben unseren Vertrieb so aufgebaut, dass wir in erster Linie im direkten und persönlichen Kontakt mit unseren Vertriebspartnern stehen“, erklärt er.

Unser Vertriebspartnernetzwerk umfasst Finanzdienstleister, Versicherungs- und Immobilienmakler sowie Kapitalanlage-Manager. Gemeinsam mit unseren Geschäftskundenberatern stellen sie sicher, dass unsere Kunden bestmöglich beraten werden, fundierte Kaufentscheidungen treffen können und in das für sie passende Objekt investieren.

So sind unsere internen Berater nicht nur permanente Ansprechpartner, sondern strategische Vertriebsbegleiter. Sie stellen unseren Maklern umfassende Marktanalysen bereit, liefern hochwertige Verkaufsunterlagen und optimieren Akquise-Prozesse. Durch den Multiplikatoreffekt unseres großen Partnernetzwerks können wir eine hohe Reichweite erzielen und gezielt Synergien nutzen, um unsere Kunden noch effizienter

zu beraten. „Nachhaltiger Vertriebs-erfolg basiert auf Vertrauen – und Vertrauen entsteht durch fundierte Beratung. Das ist der Schlüssel zu stabilen, langfristigen Geschäftsbeziehungen mit unseren Kunden und Partnern“, findet Leon Dalko.

FOKUS UND TRANSPARENZ SCHAFFT VERTRAUEN

Eine erfolgreiche Beratung erfordert mehr als ein breites Produktportfolio – entscheidend ist die gezielte Auswahl passender Objekte für die individuellen Bedürfnisse der Kunden. „Ich empfehle unseren Vertriebspartnern immer, sich auf drei bis vier Immobilien zu konzentrieren, die sie wirklich gut kennen“, erklärt Leon Dalko. „Je besser sie das Produkt verstehen, desto sicherer sind sie im Gespräch.“

Für viele Käufer ist eine Pflegeimmobilie nicht nur eine Investition, sondern eine weitreichende finanzielle Entscheidung. „Wir dürfen nie vergessen: Während es für uns tägliches Geschäft ist, bedeutet es für den Kunden, sein Geld so verantwortungsvoll und effektiv wie möglich anzulegen. Unsere Aufgabe ist es, dieses Investment so transparent und verständlich wie möglich zu machen“, betont Leon Dalko.

Im Bereich der Kapitalanlage tauchen regelmäßig Fragen oder auch Bedenken auf. Umso wichtiger ist es, dass wir den gesamten Prozess gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern begleiten. So schaffen wir nachhaltige Sicherheit für unsere Kunden und stärken das Vertrauen in diese besondere Anlageform.

PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE

Für Leon Dalko ist klar: Wer sich selbst als Marktführer versteht, muss echten Mehrwert bieten, um eine langfristige Zusammenarbeit aufzubauen.

en – mit Kunden und auch mit Vertriebspartnern. „Mein Ziel ist es, dass unsere Makler in ihren Kundengesprächen und bei Invest-Optionen als Erstes an uns denken“, sagt er. Dafür braucht es mehr als gute Produkte – es braucht Verlässlichkeit, individuelle Betreuung und ein tiefes Verständnis für die Herausforderungen im Vertrieb.

„Mit einigen Partnern entsteht eine besonders enge Zusammenarbeit, weil sie unsere Ziele mit voller Überzeugung mittragen“, sagt Leon Dalko. „Bei anderen spielt das Zwischenmenschliche eine größere Rolle.“ Genau hier setzen wir an: mit individueller Begleitung, strategischer Unterstützung und persönlichem Engagement.

Letztlich entscheidet die Qualität der Partnerschaften über den gemeinsamen Erfolg. Deshalb investieren wir vor allem in die Menschen, die sie vermitteln. Unser Ziel ist klar: ein starkes Netzwerk, das heute erfolgreich ist und auch in Zukunft Maßstäbe setzt.



Wir leben Vertriebsunterstützung

Unsere Bausteine für den Vertriebserfolg

Die Nachfrage nach Investitionen in Seniorenimmobilien steigt stetig. Unser bewährtes Modell schafft die besten Voraussetzungen für eine exzellente Beratung und enorme Stärkung vertrieblicher Potenziale. Das nötige Know-how liefern innovative Weiterbildungstools (siehe S. 42). Daneben sind unsere regelmäßigen Veranstaltungen eine hervorragende Möglichkeit, um aus erster Hand aktuelle News und Themen rund um unsere Branche und Produkte zu erhalten. So profitieren Investoren von neuen Investmentmöglichkeiten und smarten Anlagechancen bundesweit – kontinuierlich verfügbar. Das macht ihre Umsätze plan- und steuerbar.

Zuverlässige Provisionszahlungen sorgen für Planungssicherheit, während transparente Verkaufsunterlagen und nachvollziehbare Immobilienkonzepte die Vermittlung erleichtern. Zusätzlich bieten wir unseren Vertriebspartnern umfassenden Marketing-Support; persönlich und durch smarte On- und Offline-Tools, inklusive ihres eigenen und individuellen Partner-Brandings. Vertriebspartner erweitern so ihr Portfolio um ein intelligentes Konzept für Anlageimmobilien und erschließen sich Cross-Selling-Möglichkeiten zu anderen Produkten. Bereits über 2.000 Vertriebspartner vertrauen seit Jahren unserem bewährten Modell.

» Meine Leidenschaft
für den Vertrieb und das
exzellente Produkt ermög-
lichen es mir, vertrauens-
volle und langfristige
Partnerschaften
aufzubauen. «



– Leon Dalko,
Geschäftskundenberatung



INNOVATIVE WEITERBILDUNG

Einmaliges Schulungskonzept: Mit der Industrie- und Handelskammer entwickelt, ermöglicht es die Qualifikation zum Pflegeimmobilienexperten (IHK):

- ♦ Trainstone Academy als digitale Bildungsplattform
- ♦ Staatlich geförderte Schulungsangebote
- ♦ Persönliche Aus- & Weiterbildung (Punkte für 34c)



EXKLUSIVE VERANSTALTUNGEN

Wir haben stets die wichtigsten
Informationen und Argumente für den Vertrieb:

- ♦ Live-Veranstaltungen in ganz Deutschland
- ♦ Jahresauftaktveranstaltung & Sommerkonferenz
- ♦ Regelmäßige Webinare unserer Vertriebsexperten



VERTRIEBS- SUPPORT

Gezielt die richtigen Kunden ermitteln
und persönlich begeistern:

- ♦ Maximale Akquiseunterstützung
- ♦ Digitales Vertriebsportal
- ♦ Individuelles Produkt-Coaching



MARKETING- SUPPORT

Der nächste Umsatz ist meist
nur ein Gespräch entfernt:

- ♦ Verkaufsunterlagen
- ♦ Veranstaltungsunterstützung
- ♦ Präsentationen



Erfolgreiche Sachwertveranstaltung unserer Vertriebspartner

Unsere Vertriebspartner Doc Finance und BVMW luden am 30. Januar 2025 ins Schloss Bensberg zu einer eindrucksvollen Sachwertveranstaltung. Die Gäste erlebten einen Abend voller wertvoller Impulse – ein gelungenes Beispiel dafür, wie professionell organisierte Kundenveranstaltungen den Vertriebserfolg unterstützen.

Doc Finance setzte mit unserem Produkt der Pflegeimmobilie als voll gemanagte Kapitalanlage einen klaren thematischen Schwerpunkt. Praxisnah wurden steuerliche Vorteile, sichere Mieteinnahmen und langfristiger Vermögensaufbau erläutert. Auch wurde aufgezeigt, wie eine Investition nicht nur das Portfolio stärkt, sondern auch einen wesentlichen

» Solche Events zeigen,
wie erfolgreiche Zusammenarbeit
in unserem Vertrieb aussieht. «

– Raik Lubitz
Vertriebsdirektion

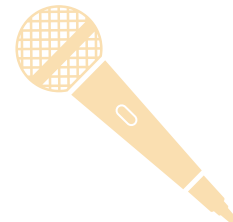


gesellschaftlichen Beitrag leistet. Unsere Vertriebsprofin Leon Dalko und Vertriebsdirektor Raik Lubitz waren ebenfalls vor Ort und konnten das rege Interesse der Gäste an diesem Investitionsmodell hautnah miterleben. Diese Veranstaltung hat gezeigt, wie motiviert unsere Vertriebspartner sind und sich sogar durch unsere eigenen Events inspirieren lassen. So hat selbst Olympiasieger Julius Brink, der zuvor bei unserer großen Jahresauftaktveranstaltung als Speaker geladen war, den Weg zur Veranstaltung im Schloss Bensberg gefunden. Eines der Highlights war ganz sicher die Moderatorin des Abends: Dragqueen Catherrine Leclery.

Begeisterte Stimmen von unseren Partnern

Die DKM bot auch 2024 die ideale Plattform für den direkten Austausch mit unseren Vertriebspartnern. Denn gemeinsam setzen wir auf ein Marktsegment mit echtem Zukunftspotenzial. Pflegeimmobilien treffen nicht nur den Bedarf, sondern oft auch den emotionalen Nerv vieler Kunden – gerade angesichts der wachsenden Nachfrage nach Pflegeplätzen.

Was unsere Partner besonders schätzen? Unser Rundum-sorglos-Paket: von umfassenden Schulungen über Vertriebssupport bis hin zur individuellen Betreuung – wir sind 24/7 an ihrer Seite.



„Das ist ein Markt mit Zukunft.“

Die Pflegeplätze sind rar, jeder kann Geschichten von Leuten erzählen, die keinen Pflegeplatz bekommen. Es ist also auch ein emotionales Thema für meine Kunden.“



Thomas Sonntag

Versicherungsmakler



Guido Iseken

Versicherungsmakler

„Sensationeller Support im vertrieblichen Bereich.“

Man wird auch fachlich begleitet – da kann ich nur 7 von 5 Sternen geben. Klingt übertrieben, ist aber so!“

„Ich genieße die Zusammenarbeit deshalb so sehr, weil ihr mir so viel abnehmt und mir ein Rundum-sorglos-Paket anbietet.“

Ich werde vertrieblich abgeholt, geschult, 24/7 betreut!“



Oliver Neumann

Unternehmer

„Wir sind durch einen süddeutschen Bauträger an die Carestone geraten, einen etablierten Player –

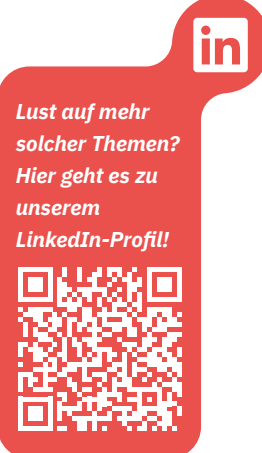
die Nr. 1 für Pflegeimmobilien,

der auch wirklich dieses Produktvolumen liefern kann.“



Marko Milosevic

Kapitalanlagevertrieb



Lust auf mehr solcher Themen? Hier geht es zu unserem LinkedIn-Profil!

INNOVATIVE WEITERBILDUNG

STAATLICH GEFÖRDERT: MIT TRAINSTONE ZUM PFLEGEIMMOBILIEN- EXPERTEN

Das Beste daran:
**Komplett kostenfreie
Teilnahme möglich**

Bis zu 100 % staatlich gefördert
für Angestellte – bei gleichzeitiger
Gehaltsübernahme.

Perfekt geeignet für freie
Finanz-, Versicherungs-
und Immobilienberater.

**Trainstone prüft Ihre indivi-
duellen Fördermöglichkeiten.**

**Jetzt Termin für
Erstgespräch buchen!**



Gerade in einem anspruchsvollen Marktumfeld gilt: Je fundierter die Expertise, desto sicherer die Beratung. Genau hier setzt die Trainstone Academy an. Mit einem innovativen, digitalen Weiterbildungstool, das gezielt im Vertrieb von Pflegeimmobilien weiterbildet und vertiefend qualifiziert – und das nach den Standards der Industrie- und Handelskammer (IHK).

Im Herbst 2024 wurde die Trainstone Academy als digitales Bildungs-Start-up ins Leben gerufen, mit dem Ziel, die Immobilienvermittlung erfolgreich zu revolutionieren. Unter der Leitung von Marco Lackner, Experte für digitale Bildungsprozesse, Christian Heidler, Vertriebscoach, sowie Sandro Pawils, unserem Chief Sales Officer, bietet die Trainstone Academy ein umfassendes Weiterbildungs- und Schulungsprogramm für Fachleute aus der Immobilien- und Finanzbranche. Das Angebot richtet sich dabei speziell an Makler, Finanzberater sowie Vermögensverwalter.

„Wir wissen um die Beratungsintensität der Branche – auch jenseits unserer eigenen Assetklasse. Genauso bewusst sind wir uns aber auch der vielen wertvollen Potenziale und Schnittmengen. Auf dieser Basis wollten wir Beratungsqualität und -möglichkeiten auf ein neues Niveau bringen“, erklärt Sandro Pawils. Die Trainstone Academy bietet dabei voll-digitale Kurse, die eine Vielzahl von Themen abdecken. Besonders hervorzuheben ist der Lehrgang zum Pflegeimmobilien-

experten (IHK), der erstmals in Deutschland angeboten wird und laut Lackner auf enormes Interesse gestoßen ist. „Durch das große Interesse sehen wir uns hier in unserer Idee voll bestätigt.“

Durch das innovative Angebot hebt sich die Academy von anderen Weiterbildungsanbietern ab und reagiert auf die steigende Nachfrage nach qualifizierten Experten im Bereich Pflegeimmobilien.

Darüber hinaus ist die Trainstone Academy als offizieller Bildungsträger nach der „Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung“ (AZAV) geprüft und ermöglicht es den Teilnehmern, ihre gesetzliche Weiterbildungspflicht nach §34c

GewO zu erfüllen. So gehört die Academy zu den wenigen Anbietern, die staatlich geförderte Schulungen im Bereich Immobilienvertrieb anbieten können. Und das mit zeitgemäßen Angeboten: Im Rahmen des Kursangebots wird künftig auch das Thema „Umgang mit künstlicher Intelligenz nach EU AI Act“ behandelt – ein zukunftsorientierter Ansatz, der den Teilnehmern hilft, sich auf kommende Herausforderungen vorzubereiten.

„Unser Anliegen ist es, dass jede und jeder die Möglichkeit hat, sich fortzubilden, um das Portfolio gezielt zu erweitern und Potenziale zu heben. Gemeinsam mit der Industrie- und Handelskammer werden wir dafür hochwertige Angebote entwickeln. Die gezielte Vorbereitung auf anerkannte Abschlüsse wie Bachelor und Master Professional für den Immobilienfachwirt

oder den technischen Betriebswirt sind dabei sogar BAföG-gefordert“, sagt Marco Lackner.

Das Bildungsangebot der Trainstone Academy ist vielfältig und reicht von Webinaren und Videos bis hin zu Podcasts, die es den Teilnehmern ermöglichen, ihre Weiterbildung flexibel und individuell zu gestalten. Die Kurse sind so konzipiert, dass sie den unterschiedlichen Bedürfnissen der Branche gerecht werden. Neben Marco Lackner und Christian Heidler werden auch weitere Experten wie der Steuerberater Dipl.-Oec. Dr. Kai Scharff und Dr. Georg Kofler, Medienunternehmer und Gründer von Pro7, praxisorientierte Schulungen mit exklusiven Brancheneinblicken anbieten.

„Wir bieten ein monatliches Abo-System an, das Teilnehmern ermöglicht, flexibel und ortsunabhängig auf Schulungen und Ressourcen zuzugreifen – etwa für Weiterbildungen nach § 34c Gewerbeordnung“, sagt Lackner. Die automatisch erfassten Weiterbildungszeiten werden direkt in Zertifikate überführt, sodass die Teilnehmer ihre Nachweispflichten gegenüber der IHK schnell und unkompliziert erfüllen können. „Natürlich ist all das auch für Betriebe interessant, die selbst direkt von geförderten Weiterbildungsmaßnahmen profitieren können.“

Die digitalen und praxisnahen Schulungen der Trainstone Academy stärken nicht nur das Fachwissen der Teilnehmer, sondern bieten ihnen auch die nötige Kompetenz und das Vertrauen, um im dynamischen Immobilienmarkt erfolgreich



Sneek Peek Trainstone-Referent **DR. KAI SCHARFF**

Steuerberater & Unternehmer

Seit zwei Jahrzehnten ist Dr. Kai Scharff eine feste Größe in der Steuerberatung und vereint fundiertes Fachwissen mit umfassender Praxiserfahrung. Der Ur-Hamburger kennt das Steuerrecht aus verschiedenen Perspektiven – als langjähriger Berater, ehemaliger Aufsichtsrat des FC St. Pauli und früherer Prüfer für die Steuerberaterkammer Hamburg. Heute unterstützt er Unternehmer, Immobilieninvestoren und Privatpersonen dabei, sich sicher im Steuerrecht zu orientieren und ihre Steuerstrategie gezielt zu optimieren.

Besonders geschätzt wird seine Fähigkeit, selbst komplexe steuerliche Sachverhalte klar und praxisnah zu erklären. Neben seiner Tätigkeit als Steuerberater teilt er sein Fachwissen permanent als Dozent und Speaker in Seminaren, Vorträgen und Podcasts.

Beim Pflegeimmobilienexperten (IHK) vermittelt Dr. Kai Scharff die folgenden Themenschwerpunkte:

- Restwertgutachten
- Degressive Abschreibung
- Kaufpreisaufteilung
- Was macht eine Pflegeimmobilie zur Pflegeimmobilie?
- Denkmalabschreibung
- Steueroptimierung durch Immobilien



zu agieren. „Unsere maßgeschneiderten Weiterbildungsangebote und digitalen Beratungsstrecken stellen einen Schlüssel dar, um im dynamischen Immobilienmarkt erfolgreich zu sein. Denn die Academy liefert nicht nur Wissen, sondern auch das Vertrauen, das Berater benötigen, um potenzielle Investoren kompetent zu unterstützen“, sagt Christian Heidler. Teilnehmer haben dabei die Möglichkeit, komplett digitale Beratungsstrecken inklusive Experten-Feedbacks durchzuführen.

„Fundiertes Fachwissen im Vertrieb ist unerlässlich in einer Zeit, in der die Nachfrage nach Investitionen in Pflegeimmobilien kontinuierlich steigt“, schließt Sandro Pawils ab. Mit dieser Kombination aus praxisorientierter Weiterbildung, Expertenwissen und digitaler Flexibilität setzt die

Trainstone Academy neue Maßstäbe in der Immobilien- und Finanzbildung und schafft die Grundlage für nachhaltigen Erfolg in einer sich stetig wandelnden Branche.

» In meinem neuen Podcast „Kapital + Köpfe“ haben Sandro und ich über unsere Ambitionen und Visionen der Trainstone gesprochen. Ein spannender Austausch in einem coolen Setting bei Carestone im Podcast-Studio. «

KAPITAL + KÖPFE

Der Podcast ist gestartet!



Pirmasens (Rheinland-Pfalz)

Urbanes Flair inmitten von Natur

Die Investition in Pflegeimmobilien verbindet die Wertstabilität des Immobilienmarktes mit dem Wachstumspotenzial des Pflegesektors. In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und volatiler Finanzmärkte bietet sich so die Möglichkeit, Kapital sicher und dennoch ertragreich zu investieren.

Der demografische Wandel wird dabei als Wachstumstreiber genutzt: Die zunehmende Alterung der Gesellschaft führt zu einer steigenden Nachfrage nach Pflegedienstleistungen und -einrichtungen. Dieser Trend verspricht eine langfristige und stabile Entwicklung des Sektors, unabhängig von kurzfristigen wirtschaftlichen Schwankungen.

Im rheinland-pfälzischen Pirmasens bietet sich derzeit die Gelegenheit einer solchen Investition: Die sich momentan im Bau befindliche Seniorenresidenz am Zweibrücker Tor kombiniert synergistisch zwei Wohnformen für das fortgeschrittene Alter „unter einem Dach“. Zum einen handelt es sich hierbei um die vergleichsweise klassische stationäre Pflege, die hier in insgesamt 105 ansprechenden Einzelzimmern in einem modernen Neubau angeboten wird. Zum anderen entstehen 45 Einheiten für betreutes Wohnen in einem sanierten Altbau samt neuem Anbau. Diese gefragte Wohnform richtet sich an Senioren, die zwar nicht die umfassende Pflege einer stationären Einrichtung benötigen, aber dennoch die Sicherheit einer auf sie zugeschnittenen Alltagsunterstützung in Anspruch nehmen wollen.

Ein Teil der Einheiten wurde bereits verkauft; doch einige der Apartments und Wohnungen stehen noch für eine smarte Geldanlage zur Verfügung. Investorinnen und Investoren haben die Möglichkeit, von attraktiven Abschreibungsmöglichkeiten (degressive AfA) zu profitieren sowie von einem bevorzugten Belegungsrecht in dieser Einrichtung des renommierten Betreibers Alloheim Senioren-Residenzen SE.



JETZT INVESTIEREN!
+ 25-JAHRES-MIETVERTRAG +
mit Verlängerungsoption 1x 5 Jahre
+ VORBELEGUNGSRECHT +
für Eigentümer und Angehörige

- ♦ **72 attraktive Wohneinheiten** bestehend aus stationärer Pflege und betreutem Wohnen
- ♦ **Alloheim Senioren-Residenzen SE** als renommierter Betreiber
- ♦ **Ggf. degressiv abschreibbar mit 5 %**
- ♦ **Neu abgeschlossener Pachtvertrag** über 25 Jahre und 1 x 5 Jahre Verlängerungsoption



Das Objekt im Quickcheck

Standort: Zweibrücker Straße / Gärtnerstraße, 66953 Pirmasens
Bundesland: Rheinland-Pfalz
Einwohner (Gemeinde): 40.941
Lagebeschreibung: am nördlichen Rand der Innenstadt
Verkäufer: MS Sozialimmobilien-Projektgesellschaft „Zweibrücker Tor Pirmasens“ GmbH
Vertrieb: CS Vertriebs GmbH
Betreiber: Alloheim Senioren-Residenzen SE
Verwaltung: WH Verwaltungsgesellschaft mbH
Anzahl der Wohneinheiten: 72 Einheiten (78 sind bereits verkauft / insgesamt 150 Einheiten / 105 stationäre Pflegeplätze + 45 betreute Wohnungen)
Kaufpreise: 224.825 € bis 336.293 € pro Wohneinheit
Baubeginn: bereits erfolgt
Übergabe: vsl. 01.03.2026, spätestens 30.06.2026
Kaufpreiszahlung: nach MaBV
Pre-Opening: 2 Monate trägt der Erwerber, 4 Monate der Vermittler
1. Mietzahlung: vsl. 01.05.2026, spätestens 01.09.2026
Erwerbsnebenkosten: Grunderwerbsteuer 5,0 %, 2,5 % Notar- und Vollzugskosten



Mehr zur Immobilie?
Einfach QR-Code scannen!

JETZT INVESTIEREN UND STEUERVORTEIL NUTZEN!

+ DEGRESSIVE AFA +

+ FÖRDERUNG NACH KFW 298 +
150.000 € Darlehen



Salzgitter-Lichtenberg (Niedersachsen)

Architektonisch anspruchsvoll in Hanglage wohnen

Ein architektonisch innovativer Gebäudekomplex mit 101 Pflegeplätzen: Eine revitalisierte Einrichtung im südöstlichen Niedersachsen bietet eine einmalige Gelegenheit für Investoren.

Die Stadt Salzgitter liegt im nördlichen Harzvorland und ist die Heimat von rund 105.000 Menschen. Die kreisfreie Gemeinde steht gleichermaßen für die Nähe zur Natur wie für Industrietradition, für teils dörfliche Ortsteile wie für urbane Zentren, für erholsamen Kurbetrieb und lebendige Wirtschaftskraft. Schon im Mittelalter entstand rund um heilsame Solequellen der heutige Stadtteil Salzgitter-Bad. Im Laufe der Industrialisierung entwickelte sich die verkehrstechnisch gut angeschlossene Region zu einem der wichtigsten Standorte für die Stahlproduktion in Deutschland.



Im Ortsteil Lichtenberg, zu Füßen der gleichnamigen Burgruine und direkt am Waldrand gelegen, entsteht ab Herbst 2024 eine von Carestone projektierte Pflegeimmobilie, die nach ihrer Fertigstellung mit 91 Einzel- und zehn Doppelzimmern dazu beitragen wird, den durch den demografischen Wandel stetig steigenden Bedarf an Pflegeplätzen zu decken. Der klimafreundliche Neubau erfüllt den KFWG-Q+-Standard und sichert als energieeffizientes Gebäude einen Förderkredit durch die KfW-Bank.

Die anspruchsvolle Architektur trägt derweil zur Attraktivität der Einrichtung bei: Die Baukörper passen sich harmonisch in die Hanglage des Grundstücks ein, wobei die Staffelung der Stockwerke eine optimale Anpassung an das Gelände ermöglicht. Dadurch genießen die zukünftigen Bewohner von den Terrassen einen malerischen Blick über die Ortsteile von Salzgitter und die umliegende Kulturlandschaft.

- ♦ **101 attraktive Wohneinheiten**
bestehend aus 91 Einzelzimmern und 10 Doppelzimmern
- ♦ **Klimafreundlicher Neubau**
im KFWG-Q+-Qualitätsstandard
- ♦ **Förderung nach KfW 298**
- ♦ **Neu abgeschlossener Pachtvertrag**
über 20 Jahre und 2x 5 Jahre Verlängerungsoption



Wohnliche Gemeinschaftsräumlichkeiten und gepflegte Außenanlagen werden überdies zur Attraktivität der Einrichtungen beitragen. So entsteht eine Pflegeimmobilie mit Strahlkraft, die eine Investition auch in Zeiten globaler Krisen und steigender Inflation zu einer renditestarken und nachhaltigen Kapitalanlage macht.

Das Objekt im Quickcheck

Standort: Prunzelberg 25,
38228 Salzgitter
Bundesland: Niedersachsen
Einwohner (Gemeinde): 103.866
Lagebeschreibung: südlicher Ortsrand in Hanglage
Verkäufer: Carestone
Projekt II GmbH
Vertrieb: Carestone Service GmbH
Betreiber: Domus Cura
Pflegezentrum Bayreuth GmbH
Verwaltung: WH Verwaltungsgesellschaft mbH
Anzahl der Wohneinheiten:
101 Pflegewohnungen
(90 EZ, 10 DZ, 1 ZBU)
Kaufpreise: 271.564 € bis
370.876 € pro Wohneinheit
Baubeginn: bereits erfolgt
im Q4 2024
Fertigstellung: vsl. Q4 2026
Pre-Opening: 3 Monate
für den Käufer
1. Mietzahlung: vsl. Q3 2027
Erwerbsnebenkosten:
Grunderwerbsteuer 5,0 %,
2,5 % Notar- und Vollzugskosten



Mehr zur Immobilie?

Einfach QR-Code scannen!

Hachenburg (Rheinland-Pfalz)

Ansprechender Neubau mit KfW-Förderung

Hachenburg liegt im Nordosten von Rheinland-Pfalz. Das Mittelzentrum ist das Zuhause von rund 6.300 Menschen und befindet sich im Westerwaldkreis – etwa 60 Kilometer östlich von Bonn, 50 Kilometer nordöstlich von Koblenz sowie 40 Kilometer südwestlich von Siegen. Mit rund 206.000 Einwohnern belegt der Westerwaldkreis nach den Kreisen Mayen-Koblenz und Mainz-Bingen den dritten Platz der bevölkerungsreichsten Landkreise in Rheinland-Pfalz. Wirtschaftlich geprägt wird er von kleinen und mittelständischen inhabergeführten (Familien-)Unternehmen.

Im nordwestlichen Stadtgebiet von Hachenburg entsteht eine moderne Pflegeeinrichtung mit 100 Plätzen in Einzelzimmern. Das Gebäude wird als förderkreditfähiger klimafreundlicher Neubau (KfW-Programm 298) ausgeführt und wartet mit einer besonders ansprechenden Architektur (Staffelgeschoss, Balkone, große Dachterrasse) auf. Die Einzelzimmer der Bewohner haben bodentiefe Fenster, die viel Licht ins Innere lassen. Selbstverständlich verfügt jede Einheit über ein eigenes, separates und seniorengerechtes Badezimmer mit Dusche, Waschbecken und WC.

Anleger haben hier die Gelegenheit, in den attraktiven (Pflege-)Immobilienmarkt der Region zu investieren und von einer durch zuverlässige Mietausschüttungen gesicherten Rendite zu profitieren. Darüber hinaus sichern sie sich ein bevorzugtes Belegungsrecht für sich und ihre Angehörigen.

- ♦ **Klimafreundlicher Neubau**
im KfWG-Q+-Standard
- ♦ **100 attraktive Wohneinheiten**
- ♦ **Gesicherte KfW-Zinsen**
Förderdarlehen mit attraktiven Zinssätzen
- ♦ **Humano Care als renommierter Betreiber**
Vorbelegungsrecht für Eigentümer und Angehörige



JETZT INVESTIEREN UND STEUERVORTEIL NUTZEN!

+ DEGRESSIVE AFA +

+ GESICHERTE KfW-MITTEL +

KfW-Förderkredit 298 bis zu 150.000 € ab **1,03 % Zins**

Das Objekt im Quickcheck

Standort: Kleeberger Weg 34,

57627 Hachenburg

Bundesland: Rheinland-Pfalz

Einwohner (Gemeinde): 6.314

Lagebeschreibung: Zentrum

Verkäufer: Carestone

Projekt II GmbH

Vertrieb: Carestone Service GmbH

Betreiber: Humano Care

Nord GmbH

Verwaltung: WH Verwaltungsgesellschaft mbH

Anzahl der Wohneinheiten:

100 Einzelzimmer

Kaufpreise: 260.931 € bis

304.242 € pro Wohneinheit

Baubeginn: bereits erfolgt

Fertigstellung: vsl. Q1 2027

Erwerbsnebenkosten:

Grunderwerbsteuer 5,0 %,

2,5 % Notar- und Vollzugskosten



Mehr zur Immobilie?

Einfach QR-Code scannen!

DAS ERWARTET SIE IN DER NÄCHSTEN AUSGABE:

Diese insight-Ausgabe hat gezeigt, wie vielseitig und wirkungsvoll ein Investment in Pflegeimmobilien sein kann – wirtschaftlich wie gesellschaftlich. Wer in diese besondere Assetklasse investiert, profitiert nicht nur von stabilen Renditen, steuerlichen Vorteilen und einem langfristig sicheren Marktumfeld, sondern leistet gleichzeitig einen wertvollen Beitrag zur sozialen Infrastruktur. Denn jede neu entstehende oder modernisierte Pflegeimmobilie bedeutet zusätzlichen Wohnraum für ältere Menschen und mehr Kapazitäten für professionelle Pflege. Es ist diese Verbindung aus finanzieller Stabilität und gesellschaftlicher Verantwortung, die Pflegeimmobilien zu einer einzigartigen Kapitalanlage macht.

Die nächste Ausgabe erscheint im Herbst 2025.

Stay tuned!

CARECONNECT

Die App rund um den Kauf Ihrer Pflegeimmobilie

Überall und rund um die Uhr die wichtigsten Informationen zu Ihrer Investition: sämtliche Unterlagen, anstehende Termine, Kontakt zu Ihrem Fachberater, Lageplan.

CareConnect ist die smarte App rund um Ihre Pflegeimmobilie.

Transparent & übersichtlich – alles im Blick!

JETZT RUNTERLADEN!

Laden im App Store

JETZT BEI Google Play



Eine Haftung für die Richtigkeit der Veröffentlichungen kann trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion vom Herausgeber nicht übernommen werden. Kein Teil dieser Publikation darf ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet werden.

IMPRESSUM

Herausgeber:
Carestone Group GmbH
An der Börse 3
30159 Hannover
Vertreten durch: Ralf Licht,
Sandro Pawils, Hermann Deres
(verantwortlich für den
redaktionellen Inhalt)
T: 0511 26152-0
F: 0511 26152-299
E: info@carestone.com

Chefredaktion:
Lale Herbst (Carestone Group GmbH)

Redaktion:
Lale Herbst, Stefan Schlichting
(Carestone Group GmbH)

Schlussredaktion:
Melanie Metzner, Simone Wengel,
Florian Kraul, Jana Kallbach, Stefan
Schlichting (Carestone Group GmbH)

Layout:
Max Respondek
(Carestone Group GmbH)

Titelbild:
MW3D Studio UG

Lektorat:
Bernd Kuschmann

Bilder/Grafiken:
Carestone Group GmbH
MW3D Studio UG
iStock
Fontawesome

STAY IN THE LOOP. FOLLOW US.



@carestone

UNSERE OBJEKTE GIBT ES BUNDESWEIT



**Helfen Sie uns,
die nächste Ausgabe
*noch besser zu machen!***

Schreiben Sie uns Ihre Wünsche, Anmerkungen
und Ihr Feedback an marketing@carestone.com