



• VERTRIEBSDIALOG

BAU- UND STANDORT-ANALYSE

Vollgemanagte Kapitalanlageimmobilien — was eine gute Immobilie wirklich ausmacht.

STANDORT BAUQUALITÄT VERTRIEB



AGENDA

01

Markt & Bedarf

Demografie, Versorgungslücke, drei Perspektiven der Projektentwicklung.

FOLIEN 03 — 04

02

Standortanalyse

Bedarfsprüfung, belastbare Datenquellen, Makro- vs. Mikrolage.

FOLIEN 05 — 07

03

Grundstück & Konzept

Eignungskriterien, Nutzungskonzepte, Anforderungen an ein investierbares Produkt.

FOLIEN 08 — 10

04

Betreiberauswahl und Monitoring

Betreiberselektion, Prüfkriterien und Pächter-Monitoring

FOLIEN 11 — 13

05

Bau & Bestand

Tiefbau-Risiken, Hochbau-Anforderungen, Refurbishment.

FOLIEN 14 — 16

06

Ausführung

Bauausführung, Gewährleistung

FOLIE 17

07

Vorurteile und Rechenlogik und Fazit

Beratungsausgangslage, Hemmnisse, Rechenlogik und Argumente und Fazit

FOLIEN 18 — 24





• MARKT & BEDARF

DEMOGRAFISCHER WANDEL SCHAFFT VERSORGUNGSLÜCKE

Die Treiber der Nachfrage — und warum vollgemanagte Kapitalanlageimmobilien zum gesellschaftlichen Auftrag werden.



Demografie

Alterung der Gesellschaft erhöht den Bedarf an altersgerechtem Wohnen, Betreuung und Pflege.



Angebotslücke

Vielerorts fehlen geeignete moderne Versorgungsangebote — Nachfrage übersteigt das Angebot.



Fachkräftemangel

Belastet Betreiber zusätzlich — moderne Strukturen werden zum Wettbewerbsvorteil.



GESELLSCHAFTLICHER AUFTRAG

Vollgemanagte Kapitalanlageimmobilien schließen die Versorgungslücke

Sie übernehmen über die Anlagefunktion hinaus soziale Verantwortung — und sind genau deshalb mit nachhaltiger Nachfrage abgesichert.

VERTRIEBSARGUMENT

Soziale Infrastruktur und Kapitalanlage gehören zusammen — das ist der Kern des Produkts.



• PROJEKTENTWICKLUNG

DREI PERSPEKTIVEN — EIN GEMEINSAMES ZIEL

Erfolgreiche Projektentwicklung beginnt vor dem Bauantrag und vereint drei Anspruchsgruppen. Wenn alle drei passen, ist das Projekt tragfähig.



BEWOHNER

SICHERES, WÜRDEVOLLES LEBENSUMFELD

Barrierefreiheit, Orientierung und wohnliche Atmosphäre
— Menschen verbringen im Alter viel Zeit zu Hause.

Sicherheit & Orientierung
Würde & Privatheit
Teilhabe & Begegnung
Wohnliche Atmosphäre



BETREIBER

FUNKTIONALES GEBÄUDE FÜR EFFIZIENTE ABLÄUFE

Pflege-, Betreuungs- und Versorgungsprozesse müssen
baulich unterstützt werden — vom Grundriss bis zur
Logistik.

Effiziente Grundrisse
Gesetzeskonforme Flächen
Wirtschaftliche Abläufe
Versorgungsprozesse



KAPITALANLEGER

NACHHALTIGES, VERMIETBARES UND WERTSTABILES PRODUKT

Belastbare Standortanalyse, langfristiger Pachtvertrag,
klare Bauqualität und professionelles Management.

Belastbare Standortanalyse
Langfristiger Pachtvertrag
Klare Bauqualität
Professionelles Mgmt.

ZIEL Projekte, die gesellschaftlich notwendig und wirtschaftlich tragfähig sind.



• STANDORTANALYSE

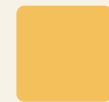
SECHS KRITERIEN EINER FUNDIERTEN BEDARFS-PRÜFUNG

Geprüft wird, ob am Standort dauerhafter Bedarf besteht und das Konzept funktioniert.



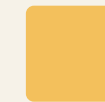
Bestand

Anzahl, Qualität, Alter und Sanierungsstand bestehender Einrichtungen im Einzugsgebiet.



Pipeline

Geplante oder im Bau befindliche Konkurrenz-einrichtungen — was kommt zusätzlich auf den Markt?



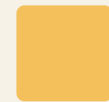
Auslastung

Belegungsquoten — geringe Auslastung älterer Häuser kann Bedarf für Neues signalisieren.



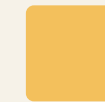
Betreiber

Betreiberstruktur und Spezialisierung im Einzugsgebiet — wer ist mit welchem Profil vertreten?



Qualität

Zimmerquoten (Einzel/Doppel), Spezialangebote und Qualitätsindikatoren der Konkurrenz.



Demografie

Bevölkerungsentwicklung, Altersstruktur, Pflegebedarf und Kaufkraftindex.

CHANCE Geringe Auslastung älterer Häuser kann auf mangelnde Attraktivität — und damit Bedarf für Modernes — hinweisen.





• STANDORTANALYSE

SPEZIALANGEBOTE & BELASTBARE DATENQUELLEN

Welche Versorgungsformen sind vertreten — und auf welcher Datenbasis wird der Bedarf bewertet?



SPEZIALANGEBOTE IM EINZUGSGEBIET

Welche Versorgungsformen gibt es bereits — wo entstehen Lücken?

Stationäre Pflege

Demenzpflege

Intensivpflege

Tagespflege

Ambulante WGs

Betreutes Wohnen

Spezialpflege

BELASTBARE DATENQUELLEN

Pflegemarktdaten

Branchenspezifische Auswertungen.

GfK-Daten

Kaufkraft, Soziodemografie.

Wegweiser Kommune

Kommunale Strukturdaten.

Pflegelotse

Versorgungsangebote im Bereich.

Versorgungsdaten

Pflegestatistik, Bedarfsplanung.

Eigene Beobachtung

Vor-Ort-Recherche, Begehungen.





• LAGEANALYSE

MAKROLAGE VS. MIKROLAGE

Beide Ebenen müssen passen — die Makrolage öffnet den Markt, die Mikrolage entscheidet über die Akzeptanz.

MAKROLAGE



ÜBERGEORDNETE STANDORT-QUALITÄT

Einwohnerzahl Orientierung: ab ca. 10.000 Einwohner.

Siedlungsstruktur Ländlich vs. urban geprägt.

Verkehrs- Erreichbarkeit auf regionaler Ebene.

anbindung

Nähe zu Zentren Anbindung an Städte und Gemeinden.

MIKROLAGE



KONKRETES GRUNDSTÜCK & UMFELD

Lage im Ort Zentral oder randständig.

Nahversorgung Ärzte, Apotheken, Kliniken, Einkauf.

ÖPNV Wichtig für Mitarbeitende und Angehörige.

Lebensqualität Grünflächen, Gewässer, Treffpunkte.

ENTSCHEIDEND Nicht die Luftlinie — sondern die reale Erreichbarkeit (Fahrzeit, Barrieren).

• GRUNDSTÜCKSEIGNUNG

WANN PASST EIN GRUNDSTÜCK ZUM KONZEPT?

Eckwerte für stationäre Pflege und Kriterien der Projektauswahl.

70 — 120

Betten je Einrichtung

Typische Eckdaten stationäre Pflege — abhängig von Betreiber, Landesrecht und Konzept.

>90 %

Einzelzimmeranteil

Anzustreben für Bewohnerqualität und Vermarktbarkeit.

**KRITERIEN DER
PROJEKTAUSWAHL**

Ausreichende Einwohnerbasis

Überschaubarer Wettbewerb

Solider Kaufkraftindex

Baurechtliche Umsetzbarkeit

Nachgewiesener Pflegebedarf

Gute Makro- und Mikrolage

Tragfähige Infrastruktur

Refinanzierbarkeit der Pacht



Zeitgemäße und nachhaltige Wohn- und Pflegekonzepte mit attraktiven Werten für Nutzer und Investoren.

GRUNDSATZ Nur wenn Standort, Konzept, Betreiber UND Wirtschaftlichkeit zusammenpassen, sollte ein Projekt weiterverfolgt werden.

• KONZEPTION

NUTZUNGSKONZEPTE UND DRITTVERWENDBARKEIT

Vollgemanagte Kapitalanlageimmobilien sind keine Einheitsprodukte — Flexibilität sichert die Investition. Bedürfnisse und Ansprüche Bedürfnisse der Pflegekräfte und der zu pflegenden Personen sind zu erkennen und zu berücksichtigen

Drittverwendbarkeit, Anpassungsfähigkeit und Nachnutzung erhöhen Lebensdauer und Investitionssicherheit.



Stationäre Pflege

Klassisches Pflegeheim mit hohem Einzelzimmeranteil und Gemeinschaftsflächen.



Ambulante WGs

Wohngemeinschaften mit ambulantem Pflegedienst — selbstbestimmtes Wohnen.



Tagespflege

Stundenweise Betreuung — entlastet pflegende Angehörige.



Intensivpflege

Hochspezialisiert — für Bewohner mit komplexem Versorgungsbedarf.



Betreutes Wohnen

Eigene Wohnung mit optionalen Service- und Betreuungsleistungen.



Spezialpflege

Demenz, Wachkoma, Beatmung — geschützte Bereiche, geschultes Personal.

• ANFORDERUNGEN AN DAS PRODUKT

SICHERHEIT, INNOVATION, NACHHALTIGKEIT

Drei Dimensionen, die ein investierbares Produkt zusammenhalten — Substanz schlägt Vertriebsoptik.



SICHERHEIT

BELASTBARE GRUNDLAGEN

Entsteht durch Prüfung und klare Vertragsstrukturen
— alle Beteiligten wissen, was vereinbart ist.

Standortanalyse
Geeigneter Betreiber
Langfristiger Pachtvertrag
Professionelles Management



INNOVATION

MODERNE, FLEXIBLE KONZEPTE

Entsteht durch zeitgemäße Grundrisse, energetische
Standards und lebenswerte Räume.

Flexible Grundrisse
Energetische Standards
Lebenswerte Räume
Zeitgemäße Konzepte



NACHHALTIGKEIT

LANGLEBIGE QUALITÄT

Entsteht durch dauerhafte Bauqualität, Energie-
effizienz und gesellschaftlich notwendige Nutzung.

Langlebige Qualität
Energieeffizienz
Anpassungsfähigkeit
Gesellschaftliche Relevanz

VERTRIEBSLEITSATZ

Vertriebsfähig — aber nie rein vertriebsorientiert. Stärke entsteht aus Substanz, Bedarf, Qualität und Management.



• BETREIBERAUSWAHL

BETREIBERAUSWAHL ALS STRATEGISCHER ERFOLGSFAKTOR

Warum die Betreiberselektion bereits in der Standort- und Projektentwicklung beginnt — und kein nachgelagerter Vermietungsakt ist.



Hebel des Betreibers

Belegung, Pflegequalität, Personalstabilität, Zahlungsfähigkeit und Werthaltigkeit hängen unmittelbar vom Betreiber ab.



Strukturierter Auswahlprozess

Mehrere Betreiber bewerben sich auf jeden Standort — keine willkürliche Vergabe an einen Pächter.



Institutionelle Kompetenz

Eine Projektentwicklungs- und Managementkompetenz sowie ein belastbares Netzwerk qualifizierter Betreiber schaffen die Grundlage für eine professionelle Standort- und Betreiberprüfung.



STRATEGISCHE BETREIBERPRÜFUNG

Betreiberwahl bedeutet, die passende Kompetenz für den langfristigen Erfolg der Immobilie zu sichern.

“Pflegeimmobilien” funktionieren nur mit einem leistungsfähigen Betreiber — deshalb gehört Betreiberkompetenz schon in die Projektentwicklung.

VERTRIEBSARGUMENT

Betreibersicherheit ist Wertsicherheit — der Pächter prägt die Rendite ebenso wie Lage und Bau.





• PRÜFKRITERIEN

ZENTRALE KRITERIEN DER BETREIBERPRÜFUNG

Qualitative und quantitative Dimensionen — vier Leitkennzahlen plus drei Prüfdimensionen.

4–7 %

EBITDA-Marge

Wirtschaftlicher Grundpuffer

> 85 %

Belegungsquote

Mindest-Auslastung pro Standort

> 1,25

Rent Cover Ratio

EBITDAR / Pacht

~ 60 %

Personalkostenquote

Wesentlicher Kostenblock

01 Personal & Organisation

Fachkräftegewinnung, Mitarbeiterbindung, stabile Führungs- und Organisationsstrukturen.

02 Wirtschaftliche Solidität

Liquidität, Cash-Cover, Investitionskostendeckung und realistische Miethöhe.

03 Externe Plausibilisierung

Sozial- und Wettbewerbsanalysen sowie externe Betreiber- und Marktgutachten.



• MONITORING

PÄCHTER-MONITORING ALS FRÜHWARNSYSTEM

Vom Pachtvertrag bis zur Gegenmaßnahme — der Monitoring-Zyklus im Überblick.

01

Pachtvertrag

Informationspflichten verankern — BWA, Bilanzen, Belegung und MD-Prüfungen.

02

Reporting

Laufende Datenüberlassung — Transparenz über Wirtschaft und Qualität.

03

Frühwarn-Signale

Belegung < 75 %, Pachtverzug, Fehlbeträge, schwache MD-Prüfungen.

04

Gegenmaßnahmen

Reporting verschärfen, Berater, alternative Betreiber, Nachpächter-Suche.

VERTRIEBSARGUMENT

Monitoring ist Eigentümerschutz — der Unterschied zwischen passivem Halten und aktivem Asset Management.





• **TIEFBAU**

SCHWERPUNKTE EINER PROFESSIONELLEN PROJEKTENTWICKLUNG

Gute Projektentwicklung nimmt den Tiefbau früh in den Fokus – für belastbare Planung, sichere Umsetzung und ein hochwertiges Produkt.



01

Klare Steuerung & Schnittstellen

Projektmanagement koordiniert Planung, Behörden, Betreiber und Generalunternehmer – mit Genehmigung, Budget und Terminen im Griff.

02

Solide bauliche Grundlagen

Baugrund und Statik früh klären, Normen für Pflege und Barrierefreiheit sicher erfüllen – DIN 18040, Brand- und Schallschutz, Energie.

03

Leistungsfähige Baupartner

Eindeutige Bauleistung mit dem passenden Generalunternehmer – nicht der Preis allein, sondern Qualität, Budget und Termine im Verbund.

04

Bestand klug weiterentwickeln

Gute Standorte erhalten und modernisieren: Barrierefreiheit, Energie und zeitgemäße Pflege- und Wohnkonzepte.

05

Qualität sichtbar sichern

Unabhängige Bauüberwachung, sauberer Übergabeprozess und 5-Jahres-Mangelhaftungsmanagement – Qualität bleibt nachvollziehbar.

ARGUMENT

Gute Produkte entstehen, wo Steuerung, Bauqualität, Partner und Qualitätssicherung zusammenwirken.



BAULICHE UND REGULATORISCHE ANFORDERUNGEN

Vier Dimensionen, in denen die Planung zum Pachtvertrag, zur Heimaufsicht und zum Betreiber passen muss.



Vorschriften

Landesbauordnung, Heimmindestbauverordnung — der gesetzliche Rahmen.

LBO

HeimMindBauV

MaBV



Barrierefreiheit

DIN 18040 als verbindlicher Standard für Pflege- und Betreuungseinrichtungen.

DIN 18040

Schwellenfrei



Schutzkonzepte

Brand-, Schall- und Wärmeschutz — geprüft und nachweisbar dokumentiert.

Brandschutz

Schallschutz

Wärmeschutz



Energiestandards

KfW-40 oder KfW-40-EE — als Qualitätsmaßstab, sofern projektspezifisch wirtschaftlich.

KfW-40

KfW-40-EE

PRÜFFRAGEN

Passt die Planung zum Pachtvertrag? Heimaufsicht eingebunden? Betreiber freigegeben? MaBV-Zahlungsplan zum Baufortschritt?



• BAUEN IM BESTAND

REFURBISHMENT — GUTE STANDORTE ERHALTEN

Innenstadtlagen sind oft bereits bebaut. Refurbishment macht Bestandsimmobilien technisch, energetisch und funktional zukunftsfähig.

VORHER • BESTAND

SANIERUNGSSTAU UND INEFFIZIENZ

- Veraltete Pflege- und Wohnkonzepte
- Mangelnde Barrierefreiheit
- Schwacher Wärmeschutz
- Hohe Betriebskosten



NACHHER • REFURBISHMENT

MODERN, EFFIZIENT, VERMIETBAR

- Barrierefreiheit nach DIN 18040
- Energetische Modernisierung
- Zeitgemäße Pflegekonzepte
- Ggf. Betreiberwechsel

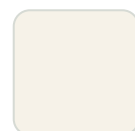
ARGUMENT Refurbishment bewahrt gute Standorte und beseitigt bauliche Mängel — auch im laufenden Betrieb möglich.

• BAUAUSFÜHRUNG & LEBENSZYKLUS

VOM SPATENSTICH BIS FÜNF JAHRE NACH ÜBERGABE

Qualität endet nicht mit der Übergabe — sie wird über den Lebenszyklus der Immobilie gesichert.

PHASE 01

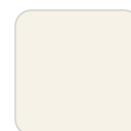


Vorbereitung

Bauantrag, Pachtvertrag, Budget,
Sondergutachten — Grundlagen
prüfen und abstimmen.

Baugenehmigung
Standortanalyse
Sondergutachten

PHASE 02

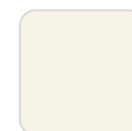


Ausführung

Jour-Fixe, Planfreigaben,
Bemusterungen, Soll-Ist-Abgleiche,
Termincontrolling.

Bauüberwachung
DEKRA / Sachverständige
Heimaufsicht / Feuerwehr

PHASE 03

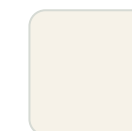


Übergabe

Vorbegehungen, Abnahmen mit GU,
Betreiber und Endkunden,
Einweisungen.

Abnahmeprotokolle
MaBV-Leistungsfeststellung
Einweisungen

PHASE 04



Gewährleistung

Fünf Jahre Mangelhaftungs-
management — Bürgschaften,
Mängelmeldungen, Schluss-
begehungen.

Mängeldokumentation
Bürgschaftsverwaltung
Schlussbegehung

VERTRAUEN

Professionelles Gewährleistungsmanagement schützt Investoren, Betreiber und Nutzer über fünf Jahre nach Übergabe.



• RECHENBEISPIEL UND VERTRIEBSHEMMNISSE

VOM KONZEPT ZUR KALKULATION



RECHENBEISPIEL

Wir rechnen den Kundenfall durch — von Kaufpreis, Mietrendite und Cashflow bis zur Nachsteuerbetrachtung.



HEMMNISSE UND VORURTEILE IM VERTRIEB

Typische Einwände aus dem Beratungsgespräch – und wie Sie diese mit den richtigen Zahlen sicher auflösen

• DIE AUSGANGSLAGE

DIE AUFGABE IN DER BERATUNG

Kunden kommen ggf. nicht neutral ins Gespräch — sondern mit Vorbehalten, Schlagzeilen und vorgefertigten Meinungen.

WAS KUNDEN HEUTE MITBRINGEN

- € Zu teuer, hoher qm-Preis, Gemeinschaftsflächen
- ! Zu riskant, Betreiberrisiko
- ⚙ Zu kompliziert
- 🏠 Schwieriger Wiederverkauf, Spezialimmobilie
- ≡ Viel Prospekt, wenig Substanz

WAS DAHINTERSTECKT

- ✦ Social-Media-Posts und Ragebait
- 👥 Vergleich mit klassischen Wohnungen
- m² Fokus auf m²-Preis statt Gesamtrechnung
- ? Unsicherheit bei Betreiber, Finanzierung und Exit

DIE AUFGABE IM GESPRÄCH

- 🗣 Einwände nicht wegreden
- ★ Denkfehler sauber auflösen
- ◆ Produktlogik verständlich machen
- Σ Mit Rechnung statt Emotion überzeugen

KERNAUSSAGE Einzelne Kriterien wie zum Beispiel der m²-Preis sind oft die Schlagzeile — die entscheidende Antwort liefert die Rechnung dahinter.



• SZENARIO · OBJEKT TROISDORF

KUNDENPROFIL & RECHENLOGIK AUS INVESTORENSICHT

Erstes vollständiges Steuerjahr 2027 · Beispiel: Pflegewohnung 009 · Troisdorf.

0

Kundenprofil

Name	Marco Lackner
Alter	32 Jahre
zvE aktuell	100.000 €
Wertsteigerung p.a.	1,00 %

- ✓ Restnutzungsdauer-Gutachten: 20 Jahre ·
- Wert- & Kostensteigerung berücksichtigt.

1

Kaufstruktur

Kaufpreis (inkl. NK)	236.740,66 €
Substanzwert (93 %)	220.168,81 €
Außenanlagen (4 %)	9.469,63 €
Grundstück (3 %)	7.102,22 €
Darlehen bei Kauf	236.740,66 €
Eigenkapital (NK)	17.536,34 €

2

Finanzierung & AfA

Zinssatz	3,8 % p.a.
Zinsen 2027	8.167,16 €
Tilgung 2027	4.546,69 €
Annuität gesamt	12.713,85 €
Abschreibung 2027	11.639,75 €

3

Erträge & Kosten

Mietrendite	3,70 % p.a.
Jahresmiete 2027	8.110,56 €
Verwaltungskosten	390,00 €
Instandhaltung	156,84 €
Miete pro qm	8,62 €/m²
Kaufpreis pro m²	3.018,88 €/m²



• MUSTERLÖSUNG — BERECHNUNGSSCHEMA

WIE DIE RECHNUNG AUFGEBAUT IST

Jahr 2027 · Apartment 009 · Troisdorf · 3,8 % Zinsen, 2 % Tilgung — Musterberechnung.

A ERGEBNIS AUS VERMIETUNG & VERPACHTUNG

EINNAHMEN

+ Mieteinnahmen p.a.

ABZUGSFÄHIGE AUFWENDUNGEN

– Zinsen 2027, 3,8 % nominal

– Verwaltungskosten

– Instandhaltung

– Abschreibung 2027

= V+V Ergebnis

STEUERLICHE WIRKUNG

Je nach persönlichem Grenzsteuersatz kann der steuerliche Effekt die Liquidität deutlich verbessern.

= Steuerersparnis p.a.

B CASHFLOW-RECHNUNG

GELDFLUSS

+ Mieteinnahmen p.a.

– Annuität (Zinsen + Tilgung)

– Verwaltungskosten

– Instandhaltung

= Cashflow vor Steuern

STEUERENTLASTUNG HINZURECHNEN

+ Steuerersparnis (aus Teil A)

= Cashflow nach Steuern p.a.

VERMÖGENSAUFBAU

LIQUIDITÄT P.A.

TILGUNG P.A.

WIRTSCHAFTL. EFFEKT P.A.

KERNAUSSAGE Nicht ein einzelnes Kriterium entscheidet, sondern das Ergebnis nach Miete, Steuer und Finanzierung.

• MUSTERLÖSUNG

APARTMENT 009 · TROISDORF · JAHR 2027

3,8 % Zinsen, 2 % Tilgung — Musterberechnung.

A ERGEBNIS AUS VERMIETUNG & VERPACHTUNG

EINNAHMEN

+ Mieteinnahmen p.a.

+ 8.110,56 €

ABZUGSFÄHIGE AUFWENDUNGEN

- Zinsen 2027, 3,8 % nominal

- 8.167,16 €

- Verwaltungskosten

- 390,00 €

- Instandhaltung

- 156,84 €

- Abschreibung 2027

- 11.639,75 €

= V+V Ergebnis

- 12.243,19 €

STEUERLICHE WIRKUNG

Je nach persönlichem Grenzsteuersatz kann der steuerliche Effekt die Liquidität deutlich

= Steuerersparnis p.a.

+ 5.718,72 €

B CASHFLOW-RECHNUNG

GELDFLUSS

+ Mieteinnahmen p.a.

8.110,56 €

- Annuität (Zinsen + Tilgung)

- 12.713,85 €

- Verwaltungskosten

- 390,00 €

- Instandhaltung

- 156,84 €

= Cashflow vor Steuern

- 5.150,13 €

STEUERENTLASTUNG HINZURECHNEN

+ Steuerersparnis (aus Teil A)

+ 5.718,72 €

= Cashflow nach Steuern p.a.

+ 568,58 €

VERMÖGENSAUFBAU

LIQUIDITÄT P.A.

+ 568,58 €

TILGUNG P.A.

+ 4.546,69 €

WIRTSCHAFTL.
EFFEKT

+ 5.115,27 €

KERNAUSSAGE Nicht ein einzelnes Kriterium entscheidet, sondern das Ergebnis nach Miete, Steuer und Finanzierung.

• VERTRIEBSARGUMENTE

DIE ARGUMENTE AUF EINEN BLICK

So lenkt der Vertrieb die Diskussion weg von Schlagzeilen — hin zu Produktlogik, Rechnung und langfristigem Nutzen.

**Nicht der m²-Preis allein entscheidet**

Entscheidend ist, was nach Miete, Steuer, Finanzierung und Tilgung wirtschaftlich entsteht.

**Vollgemanagte Kapitalanlageimmobilien sind kein Produkt für jeden Anleger**

Sie entfalten ihre Stärke vor allem bei Kunden mit solidem Einkommen, steuerlicher Belastung und dem Wunsch nach langfristigem Vermögensaufbau — ohne selbst Vermietung, Betrieb oder laufende Verwaltung übernehmen zu müssen.

**Gemeinschaftsflächen sind kein Nachteil**

Sie sind betriebsnotwendig und Teil der Ertragsfähigkeit einer vollgemanagten Kapitalanlageimmobilie.

**Betreiberkompetenz ist ein zentraler Erfolgsfaktor — und systematisch prüfbar**

Wichtig sind Betreiberqualität, Standort, Vertragsstruktur, Auslastung und Nachnutzung.

**Vollgemanagte Kapitalanlageimmobilien sind ein Langfrist-Investment**

Sie sind kein Spekulationsobjekt für einen schnellen Exit, sondern ein Sachwert für planbaren Vermögensaufbau.

**Nicht der Prospekt überzeugt — sondern die Prüfung**

Überzeugend sind Standort, Betreiber, Vertrag, Cashflow, Steuerwirkung und Tilgung.

KERNAUSSAGE Der Vertrieb gewinnt nicht über Rechtfertigung — sondern über Klarheit, Produktlogik und eine saubere Rechnung.

• **ZUSAMMENFASSUNG**

WAS EINE GUTE IMMOBILIE AUSMACHT — UND WIE SIE GEPLANT UND REALISIERT WIRD



BEDARF AM RICHTIGEN STANDORT

Eine gute Immobilie entsteht dort, wo Nachfrage, Lage, Infrastruktur und Versorgungslücke belastbar zusammenpassen.



EIN TRAGFÄHIGES NUTZUNGSKONZEPT

Sie verbindet die Anforderungen von Bewohnern, Betreiber und Kapitalanlegern zu einem funktionalen, vermietbaren Produkt.



PLANUNG MIT SUBSTANZ

Sie wird früh geprüft, technisch sauber geplant und auf Baugrund, Baurecht, Energie, Barrierefreiheit und Drittverwendbarkeit ausgerichtet.



PROFESSIONELLE REALISIERUNG

Sie wird kontrolliert umgesetzt, sauber übergeben und über Gewährleistung, Qualitätssicherung und Management langfristig begleitet.

„Gute Immobilien entstehen dort, wo Bedarf, Betreiberqualität, Konzept, Planung, Bauqualität und Management konsequent zusammenspielen.“