



## Vertriebspotenzial Pflegeimmobilien

**Makler suchen Optionen jenseits der Lebensversicherung, die renditestark und sicher sind. Pflegeimmobilien profitieren vom demografischen Trend zur Langlebigkeit. Doch sind Pflegeimmobilien eine Alternative zum klassischen Investment? Das experten-netzwerk hat Sandro Pawils, Vertriebschef beim WirtschaftsHaus, gefragt.**

Weil der Absatz klassischer Altersvorsorgeprodukte weggebrochen ist. Und wer Produkte anbieten will, die renditestark und sicher sind, sollte sich Pflegeimmobilien anschauen. Die könnten für Vertriebsprofis ein zweites Standbein sein.

Was sind die wichtigsten langfristigen Treiber?

Der Pflegemarkt ist ein Wachstumsmarkt: Wir werden in Deutschland immer älter. Dadurch steigt die Nachfrage nach professioneller, vor allem stationärer Pflege überdurchschnittlich an. Bis 2030 soll die Zahl der Pflegebedürftigen auf rund 3,2 Millionen steigen. Für diese Menschen brauchen wir 10.000 neue Pflegeimmobilien.

Das leuchtet ein. Aber das Interesse ist eher mau. Woran liegt das?

Schauen Sie: Wir haben mehr als 70 Projekte entwickelt im Wert von 750 Millionen Euro. Das Interesse ist da. Eher ist der Markt unbekannt. Oder Makler winken ab, weil Sie sich nicht auskennen. Aber so viel Wissen braucht man gar nicht. Denn unsere Maklerbetreuer sind auf Wunsch bei jedem Verkaufsgespräch dabei. Wir treten dann auch in die Beraterhaftung ein.

Darf jeder Berater Pflegeimmobilien vertreiben?

Eine Erlaubnis nach § 34c GewO ist Pflicht. Doch, wie gesagt, Sie dürfen den Verkauf auch als 34-d-Vermittler anbahnen. Dazu schulen wir unsere Vertriebspartner online. Das nächste [Grundlagen-Webinar](#) ist zum Beispiel schon am 30. Juni.

Zurück zum Investment: Wie funktioniert das?

Praktisch läuft das so ab: Das WirtschaftsHaus baut ein Pflegeheim oder kauft eins, saniert es und teilt das Haus in einzelne Wohnungen auf. Diese Apartments kann man kaufen. Der Kauf wird notariell beglaubigt und ins Grundbuch eingetragen. Das ist der eine Punkt. Dann zahlt der Betreiber uns eine monatliche Miete für das gesamte Objekt. Wir haben mit dem Betreiber dazu extra einen Global-Mietvertrag abgeschlossen. In diesen Vertrag steigt der Käufer anteilig ein. Dadurch sind seine monatlichen Einnahmen garantiert. 20 Jahre oder länger.

Das System funktioniert, weil es immer mehr ältere Menschen in Deutschland gibt. Und es funktioniert, weil hinter den Mietzahlungen der Pflegebedürftigen die soziale Pflegeversicherung steht und im Zweifel das „Sozialamt“. Die Mietzahlungen an den Betreiber sind also gesichert. Und der

Vertrag mit dem Käufer legt fest, dass der Käufer seinen Anteil erhält.

Sie sprechen von einem Sorglos-Paket. Ist das nicht ein bisschen weit aus dem Fenster gelehnt?

Kein bisschen! Sollte der Betreiber ausfallen, dann springt das WirtschaftsHaus ein. Wir übernehmen den Betrieb des Heims. Ansonsten hält das WirtschaftsHaus den Kontakt zum Betreiber, insbesondere zu Vermietung, Nebenkosten und Instandhaltung. Das nehmen wir dem Käufer alles ab. Außerdem kann das Apartment vererbt, verschenkt oder verkauft werden. Es gehört dem Käufer ja real.

Mit wie viel Rendite kann der Anleger denn rechnen?

Unsere Kunden haben bislang 4,5 bis 5,7 Prozent brutto erwirtschaftet – je nach Objekt.

Und die Risiken?

... die liegen fast alle beim WirtschaftsHaus: Wir planen die Investition. Wir entwickeln die Pflegeimmobilie. Wir suchen den Betreiber aus und begleiten ihn als Dienstleister und Controller über den gesamten Miet-Zeitraum. So ist das Modell. Und wir haben damit Erfolg: Seit 2001 ist bei unseren Kunden nicht eine einzige Mietzahlung ausgefallen.

Wie viel Geld müssen Ihre Investoren mitbringen?

Ein Appartement kostet zwischen 95.000 und 145.000 Euro. Plus Nebenkosten wie Grunderwerbssteuer, Finanzierungsvermittlung, Notar- und Gerichtskosten.

Wie lange beschäftigen Sie sich bereits mit diesem Konzept?

Das [WirtschaftsHaus](#) entwickelt seit fast 15 Jahren Pflegeimmobilien mit einem umfangreichen After-Sales-Konzept. Wir sind in unserem Anlagesegment Marktführer und schulen Makler auch per Webinar - [hier](#) können Sie sich kostenlos anmelden.

Bild: © Sandro Pawils

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941675/vertriebspotenzial-pflegeimmobilien/>