

# Entwickler und Realisierer von Pflegeimmobilien



*Senior  
Living  
Invest*



^ **Die Carestone-Geschäftsführung:**  
Hermann Deres (CFO), Sandro Pawils (CSO), Ralf Licht (CDO)

# Willkommen bei Carestone

*Wir bei Carestone planen, bauen und vermarkten Pflegeimmobilien als Kapitalanlage in Deutschland. Mit unseren Immobilien geben wir Menschen die Freiheit, bis ins hohe Alter selbstbestimmt zu leben. Das gilt für deren Bewohner ebenso wie für private Investoren.*

Carestone hat den Markt für Pflegeimmobilien, der in der Vergangenheit nur großen Kapitalanlegern vorbehalten war, für Privatanleger überhaupt erst geöffnet. Damit haben wir Pionierarbeit geleistet und diese Assetklasse ganz wesentlich geprägt. Seit mehr als 25 Jahren sind wir dabei erfolgreich und treiben den Markt tagtäglich mit Herzblut und Expertise voran. So entsteht deutschlandweit Wohnraum für dringend benötigte Pflegeplätze. Damit schaffen wir nachhaltig Werte für unsere Investoren und die Gesellschaft.

Mit unseren innovativen Konzepten und unserer Bauqualität sind wir Vorreiter in diesem schnell und dauerhaft wachsenden Markt. Wir wollen, dass Menschen in unseren Objekten ein neues Zuhause finden. Das ist unser Ansporn und unser Versprechen zugleich. Und es ist der Grund, weshalb wir die Bedürfnisse der Bewohner und jener, die sie betreuen, immer im Blick haben.

Mit der Erfahrung aus fast 18.000 verkauften Pflegeapartments setzen wir Standards bei der Wohnqualität für Senioren. Investoren und Partner vertrauen uns, weil wir über viele Jahre hinweg erfolgreich und beständig Werte für sie geschaffen haben.

**18.000**  
verkaufte  
Pflegeapartments

**2,9 Mrd. €**  
bisher platziertes  
Transaktionsvolumen

**25 Jahre +**  
Erfahrung und  
Kompetenz

*Senior  
Living  
Invest*

# Der Markt: Chancen nutzen

Wir bei Carestone entwickeln nicht einfach nur Immobilien. Unser Markt ist genauso besonders wie seine Perspektiven. Weil wir uns schon sehr früh mit dem Markt der Pflegeimmobilien auseinandergesetzt haben, wissen wir:

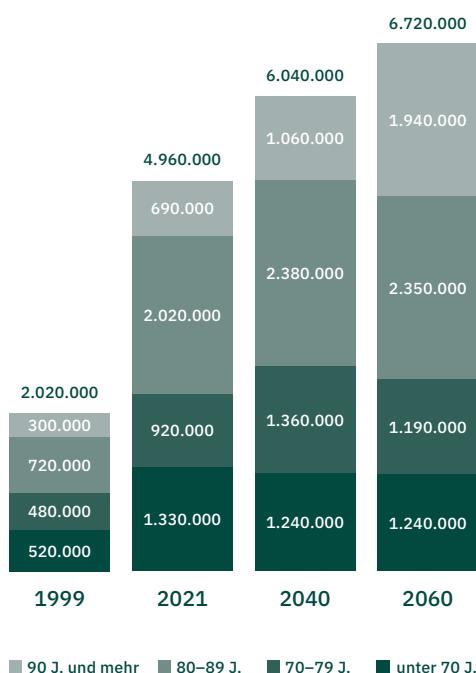
*Der wachsende Bedarf für Betreuung und Pflege im Alter ist eine der großen Herausforderungen unserer Gesellschaft – und damit Chance zugleich.*

Laut Statistischem Bundesamt liegt die Zahl der pflegebedürftigen Menschen in Deutschland bei rund 3,89 Millionen. Davon werden rund 830.000 Menschen in stationären Einrichtungen gepflegt – das entspricht etwa 6 % der in Deutschland lebenden über 65-Jährigen. Der Anteil von Hochbetagten wird in den kommenden Jahren deutlich wachsen. Gerechnet wird mit einem Anstieg um über 600.000 Menschen auf dann 2,4 Millionen. Rund 10 Prozent davon werden stationäre Pflege benötigen. Das bedeutet einen zusätzlichen Bedarf von etwa 300.000 Pflegeplätzen bis zum Jahr 2030.

Um diesen zu decken, erfordert es den Neubau von etwa 400 Pflegeheimen jährlich. Das Problem: Aktuell werden weniger als 250 Einrichtungen im Jahr tatsächlich realisiert. Damit würden in den nächsten zwölf Jahren mehr als 1.800 Einrichtungen und somit über 120.000 Pflegeplätze in Deutschland fehlen. Deshalb erwarten wir im gleichen Zeitraum deutschlandweit Investitionen von rund 30 Milliarden Euro in den Neubau von Pflegeimmobilien. Zusätzlich werden gut 40 Milliarden Euro für den Erhalt und die Revitalisierung älterer Einrichtungen benötigt. Die steigende Nachfrage nach Betreutem Wohnen und Tagespflege ist hierbei noch gar nicht berücksichtigt.

In diesem wachsenden Markt bieten wir mit unserem Konzept somit auch privaten Investoren die Möglichkeit, nachhaltig Vermögen aufzubauen.

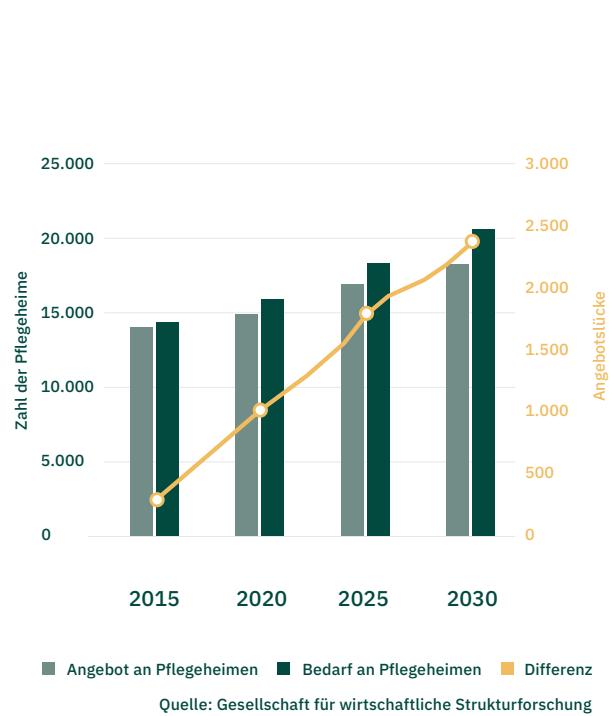
## Anteil der Hochbetagten wächst (Pflegebedürftige nach Altersgruppen)



■ 90 J. und mehr ■ 80–89 J. ■ 70–79 J. ■ unter 70 J.

Quelle: Demographieportal des Bundes und der Länder

## Pflegebedarf übersteigt Angebot (Bedarfsentwicklung 2015 bis 2030)



■ Angebot an Pflegeheimen ■ Bedarf an Pflegeheimen ■ Differenz

Quelle: Gesellschaft für wirtschaftliche Strukturforschung

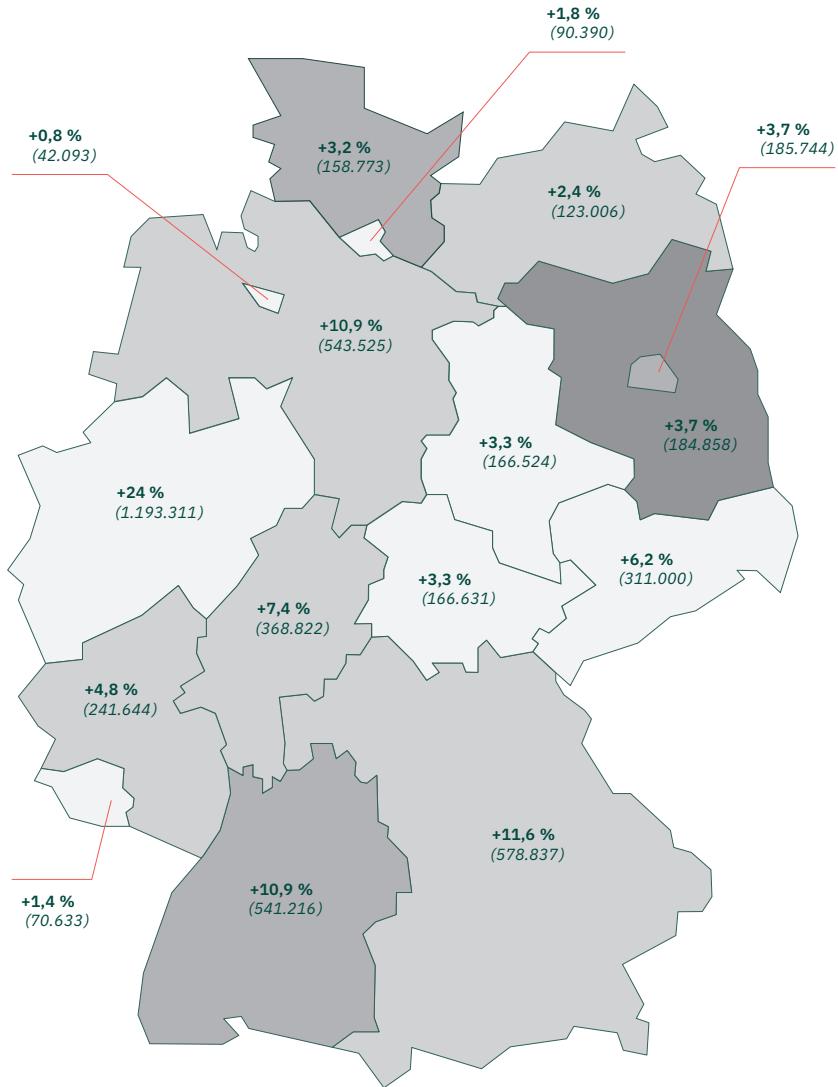
»Natürlich freue ich mich jeden Monat über die eingehenden Mieten. Dass ich mit meinem Investment einen Beitrag leiste, um zusätzliche Pflegeplätze in Deutschland zu schaffen, hat mich bei meiner Investmententscheidung letztlich überzeugt.«

Christian B.

Pflegeimmobilien-Eigentümer

## Bundesweit steigender Bedarf an stationären Pflegeplätzen

(Prognose bis zum Jahr 2035)



Quelle: Statistisches Bundesamt

**Der deutsche Pflegemarkt ist ein echter Wachstumsmarkt.  
Vorsorge und aktive Teilhabe im Alter gewinnen immer  
weiter an Bedeutung.**

Gleichzeitig klafft die Schere zwischen Pflegebedarf und tatsächlichem Angebot bereits jetzt auseinander. Die daraus resultierende quantitative Herausforderung geht einher mit ausgeprägten Qualitätsbedürfnissen künftiger Seniorengenerationen. Sie wollen urban, individuell und selbstbestimmt leben, zeigt die Carestone Trendstudie. Die Generation 67 plus wird so zum wertvollen Impulsgeber für innovative Wohnformen und nachhaltige Konzepte. Auch deshalb setzen wir auf Nachhaltigkeit, Urbanität und Marktfähigkeit als klare Leitplanken in der Entwicklung, Realisierung und Vermarktung unserer Immobilien.



# Pflegeimmobilien in der Mitte der Gesellschaft

Vor mehr als 25 Jahren haben wir uns einer Idee verschrieben: Pflegeimmobilien als Kapitalanlage zu planen, zu bauen und zu vermarkten. Was damals neu war, ist heute ein prosperierender, wachsender und zukunftssicherer Markt. Mit unseren Projekten und Ideen, unserer Vorstellung von Qualität und Verantwortung, unseren Partnern und nicht zuletzt mit der Expertise unserer Mitarbeiter sind wir der führende Produktentwickler und -anbieter in dieser Assetklasse.

*Fast 18.000 verkaufte Pflegeapartments und ein am Markt platziertes Projektvolumen von mehr als 2,9 Milliarden Euro machen uns heute zum größten Entwickler und Anbieter von realgeteilten Pflegeimmobilien.*

Carestone ist aber weit mehr als eine Erfolgsbilanz. Unser Anspruch ist es, mit unseren Immobilien Menschen die Freiheit zu geben, bis ins hohe Alter selbstbestimmt zu leben. Deshalb sind für uns optimale Grundrisse von Pflegeapartments oder die Qualität der Bauausführung genauso wichtig wie das, wofür sie stehen sollen: Gemeinschaft, Zuwendung, Geborgenheit, Schutz und Sicherheit.

Wir sind davon überzeugt, dass unsere Arbeit gerade Menschen aus der Mitte der Gesellschaft den Zugang zu sozialen Kapitalanlagen öffnet. Ihnen ermöglichen wir einen nachhaltigen Vermögensaufbau und eine stabile Vermögenssicherung. Auf diese Weise partizipieren unsere Investoren nicht nur direkt am Wachstumsmarkt Pflege, sondern helfen gleichzeitig dabei, Wohnraum für dringend benötigte Pflegeplätze zu schaffen. Das macht uns stolz.

»Der Schlüssel lag in der engen Zusammenarbeit während der Projektentwicklung und -planung. Das erarbeitete Konzept war einfach überzeugend. Heute sind nicht nur Bewohner, Betreiber und Investoren glücklich, sondern auch die Gemeinde.«

Silvio Plaasch  
Geschäftsführer NIIL Architekten GmbH  
Dipl.-Ing. Architekt

## *Wir sind stolz, nachhaltig Werte zu schaffen, indem wir ...*



### **Städte und Gemeinden**

dabei unterstützen, Seniorenwohn- und Pflegeeinrichtungen vor Ort zu errichten und die lokale Infrastruktur zu stärken.

### **Pflegekräften**

ein attraktives Arbeitsumfeld mit Raum zur persönlichen Entfaltung schaffen.

### **Bewohnern**

ein sicheres Zuhause geben, in dem sie sich rundum wohlfühlen.

### **Investoren**

sichere und rentable Kapitalanlagen für ihren Vermögensaufbau und eine stabile Vermögenssicherung bieten.

# In allen Phasen der richtige Partner

*Kleine Details sind uns genauso wichtig, wie das große Ganze. Deshalb ist es für uns selbstverständlich, dass wir ein Projekt vom ersten Schritt seiner Entwicklung bis hin zur Vermarktung aktiv gestalten. Immer mit dem Blick darauf, dass aus einer ambitionierten Planung auch eine Erfolgsgeschichte wird.*

## 1 Initiierung

Maßgeblich für den Erfolg eines Projekts ist die präzise Vorbereitung. Unsere Experten analysieren Standorte, erstellen Nutzungs-konzepte und definieren Flächenaufteilungen. Um den ökonomischen Erfolg zu prognostizieren, erstellen wir ausführliche Planungen zur Wirtschaftlichkeit unserer Immobilien. Wir definieren schon in diesem frühen Stadium die dazugehörigen Ausstat-tungen, um Projekte optimal und individuell zu gestalten.

## 2 Konzeption

Langjährige Erfahrungen und stabile Partnerschaften sind zwei wesentliche Erfolgsfaktoren bei der Konzeption unserer Immobilienprojekte. Gemein-sam mit unseren Partnern in Städten und Gemeinden, den Betreibergesell-schaften und Investoren erarbeiten wir passgenaue Konzepte für die jeweilige Pflegeimmobilie, um den langfristigen Erfolg sicherzustellen.

## 3 Realisierung

Wir schöpfen aus dem Know-how zahl-reicher, erfolgreich realisierter Projekte. Professionelles Projektmanagement und klare Kommunikation sind für uns die Garanten einer gewissenhaften Fertig-stellung und termingerechten Übergabe. In unseren erfahrenen Teams bündeln wir dafür die notwendige Expertise, um alle Phasen der Projektentwicklung aktiv und erfolgreich zu begleiten und umzusetzen.

## 4 Vermarktung

Unsere Vertriebs- und Marketingspezialisten vermarkten seit vielen Jahren erfolgreich unsere Pflegeimmobilien. Basis dafür sind fundierte Marktkenntnisse, Jahrzehnte-lange Erfahrung in der Assetklasse und unser Leistungsspektrum über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg. So kreieren wir ein umfassendes Produktportfolio und ein kontinuierliches Angebot aus bundesweit verfügbaren Pflegeimmobilien.



»Bei der Projektrealisierung schätzen wir insbesondere die Prozesse, an die wir mit unserer methodischen Art zu bauen sehr gut anknüpfen können. Durch frühzeitige Einbindung und wiederkehrende, ähnliche Bauausführungen sind wir inzwischen ein eingespieltes und effizientes Team, das eine verlässliche Zusammenarbeit pflegt.«

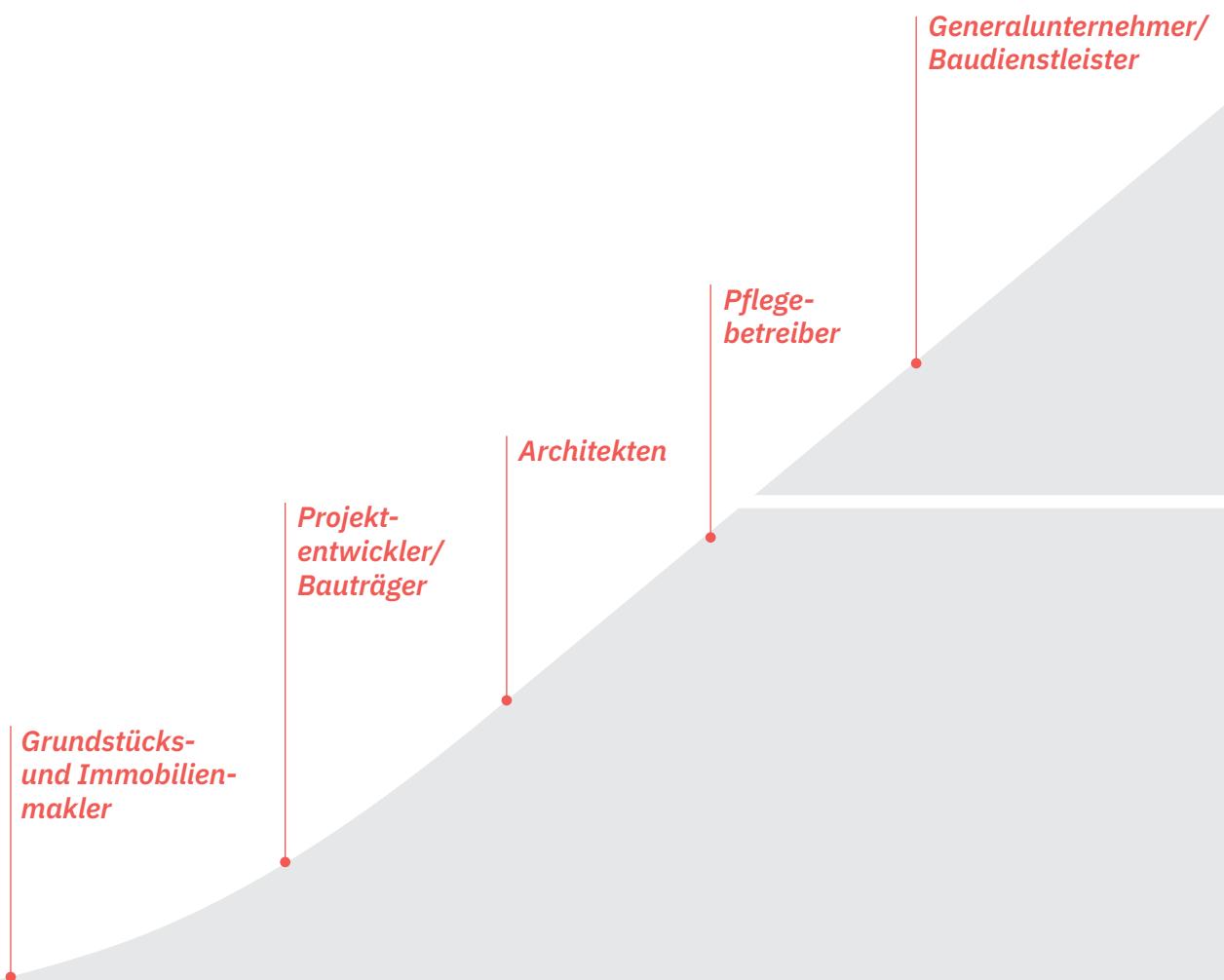
Oliver Krause  
Bereichsleiter Kompetenz-Center  
Sozialimmobilien West, Köster GmbH

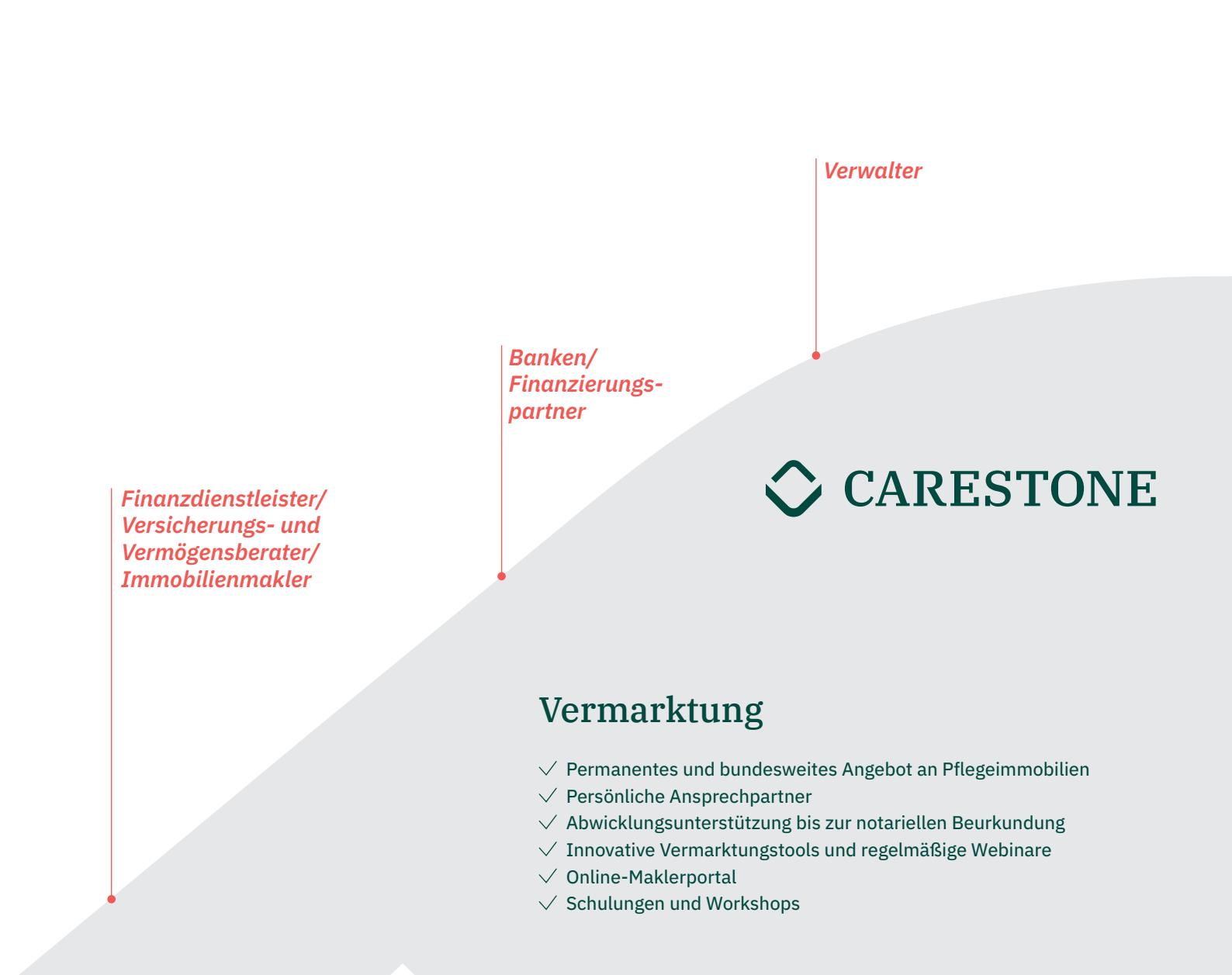
# Gemeinsam Projekte verwirklichen

Wir bei Carestone sind fest davon überzeugt, dass man Ziele gemeinsam besser erreicht. Wenn wir ein neues Objekt realisieren, greifen viele Rädchen ineinander.

*Von der Projektierung über die Umsetzungsplanung bis hin zum Bau und der Vermarktung verstehen wir uns deshalb als Plattform für Partnerschaften.*

Eine Plattform, die gemeinsam mit Betreibern, Projektentwicklern, Planern, Bauunternehmen und Vertriebspartnern die besten Ergebnisse erzielt. Damit am Ende alle davon profitieren.





## Vermarktung

- ✓ Permanentes und bundesweites Angebot an Pflegeimmobilien
- ✓ Persönliche Ansprechpartner
- ✓ Abwicklungsunterstützung bis zur notariellen Beurkundung
- ✓ Innovative Vermarktungstools und regelmäßige Webinare
- ✓ Online-Maklerportal
- ✓ Schulungen und Workshops

## Realisierung

- ✓ Vergabe und Koordination von Generalunternehmern/ Einzelgewerken
- ✓ Baubegleitendes Qualitätscontrolling
- ✓ Gutachterliche Begehungen und Kontrollen
- ✓ Durchführung von Übergabe-/ Abnahmeterminen mit Betreibern und Erwerbern

## Entwicklung

- ✓ Bundesweite Projektentwicklung
- ✓ Ankauf von Grundstücken, Bestandshäusern und Projektierungen
- ✓ Grundstückserschließungen mit entsprechender Baurechtschaffung
- ✓ Ausführliche Standortanalysen (Pflegebedarf, Personalmarkt-Strukturen, Wirtschaftlichkeit)
- ✓ Auswahl eines geeigneten Betreibers und Pachtvertragsabschluss

Für die Realisierung zukunftsorientierter Pflegeimmobilien ist ein umfassendes Netzwerk aus Betreibern, Banken, Immobilieninvestoren, Bauträgern und Kommunen entscheidend. Diese greifen ihrerseits auf ein geballtes Fachwissen zurück. Nur so können alle Erkenntnisse und Entwicklungen der modernen Pflege und der Immobilienwirtschaft optimal berücksichtigt werden.

*Wir bündeln das Know-how unserer Partner und kombinieren es mit umfangreichen Bedarfs- und Wettbewerbsanalysen.*

So lassen sich im Vorfeld Stärken und Schwächen des Marktes und der Marktbegleiter aufzeigen. Im Austausch mit lokaler und regionaler Politik, Gesellschaft und Wirtschaft lässt sich das Projekt so exakt an die Bedürfnisse der Stadt oder Gemeinde, vor allem jedoch an die Bedürfnisse der Bewohner, Betreiber und Mitarbeiter anpassen.



## Die Carestone-Mission:

*Unser Anspruch ist es, für Senioren ein neues Zuhause zu schaffen. Das heißt für uns mehr als Wohnen. Es bedeutet Gemeinschaft, Zuwendung, Geborgenheit, Schutz und Sicherheit.*

# Unsere Pflegeimmobilien: Orte der Begegnung

*Unser Anspruch ist es, Seniorenzentren zu bauen, in denen Menschen ein neues Zuhause finden. Das heißt für uns mehr als „nur“ Wohnen. Es bedeutet Gemeinschaft, Zuwendung, Geborgenheit, Schutz und Sicherheit.*

Deshalb sind unsere Pflegeimmobilien komplett auf die speziellen Bedürfnisse ihrer Bewohner und die Umsetzung moderner Pflegekonzepte ausgerichtet. Ganz selbstverständlich für uns: Hochbetagte und pflegebedürftige Menschen sollen weitestgehend eigenständig bleiben und gleichzeitig am sozialen und kulturellen Leben teilhaben. Das ist wesentlicher Antrieb unseres Handelns. Bei der Projektentwicklung ist uns aus diesem Grund kein Detail zu klein oder zu unwichtig, gerade wenn es um den optimalen Grundriss oder Planungsdetails wie Bäder, Fenster oder Gebäudetechnik geht. Und weil wir jedes unserer Vorhaben mit systematisierten und bewährten Prozessen planen und in Serie umsetzen, können wir die Erkenntnisse aus anderen Projekten unmittelbar integrieren und ständig weiter optimieren. Davon profitieren Bewohner und Betreiber – und nicht zuletzt auch unsere Investoren.

»Die Ziele sind klar: Für unsere Bewohner sollen moderne Häuser zum Wohlfühlen entstehen – das optimale Zuhause für die uns anvertrauten Menschen. In der gemeinsamen Zusammenarbeit erreichen wir genau das. Die Bewohnerzimmer, die Therapie- und Gemeinschaftsräume sind einfach ideal auf die Bewohneransprüche und unser Konzept abgestimmt.«

Alexander Bart  
Geschäftsführer Auvictum Holding GmbH



Kontinuität seit  
über 50 Jahren

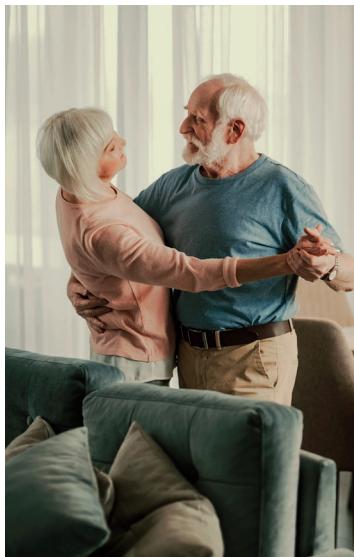
## Verschiedene Wohnformen in Alfeld

### Anzahl der Einheiten

120 Pflegeapartments  
30 betreute Wohnungen

### Betreiber

Wohn- und Pflegezentrum  
St. Elisabeth GmbH  
Bodelschwinghstraße 2  
31061 Alfeld





**Moderne Pflege an  
historischem Ort**

## Ganzheitliches Konzept in Rietberg

**Anzahl der Einheiten**

80 Pflegeapartments  
21 Service-Wohnungen

**Betreiber**

WH Care Rietberg GmbH  
Steinriede 14, 30827 Garbsen



**Gebäude- und Flächenrecycling auf  
dem Areal der früheren Uhrenfabrik  
in Villingen-Schwenningen**

**Anzahl der Einheiten**

Haus I: 100 Pflegeapartments + 3 Betr. Wohnungen  
Haus II: 36 betreute Wohnungen  
Haus III: 19 Eigentumswohnungen

**Betreiber**

MENetatis GmbH  
Bethleheimer Str. 10, 50126 Bergheim

# Sicher investieren – von Anfang an

Als Assetklasse verbinden Pflegeimmobilien zwei Welten. Auf der einen Seite steht der stabile Wert einer Immobilie, auf der anderen Seite die Sicherheit des deutschen Pflegemarktes. Das Problem in der Vergangenheit: nur kapitalstarke institutionelle Investoren wie Fondsgesellschaften, Banken und Versicherungen konnten von den soliden und langfristigen Renditen profitieren. Der Grund dafür war, dass Seniorenzentren üblicherweise nur als Gesamtpaket verkauft wurden. Carestone hat hier Pionierarbeit geleistet und den Markt für Privatanleger überhaupt erst geöffnet.

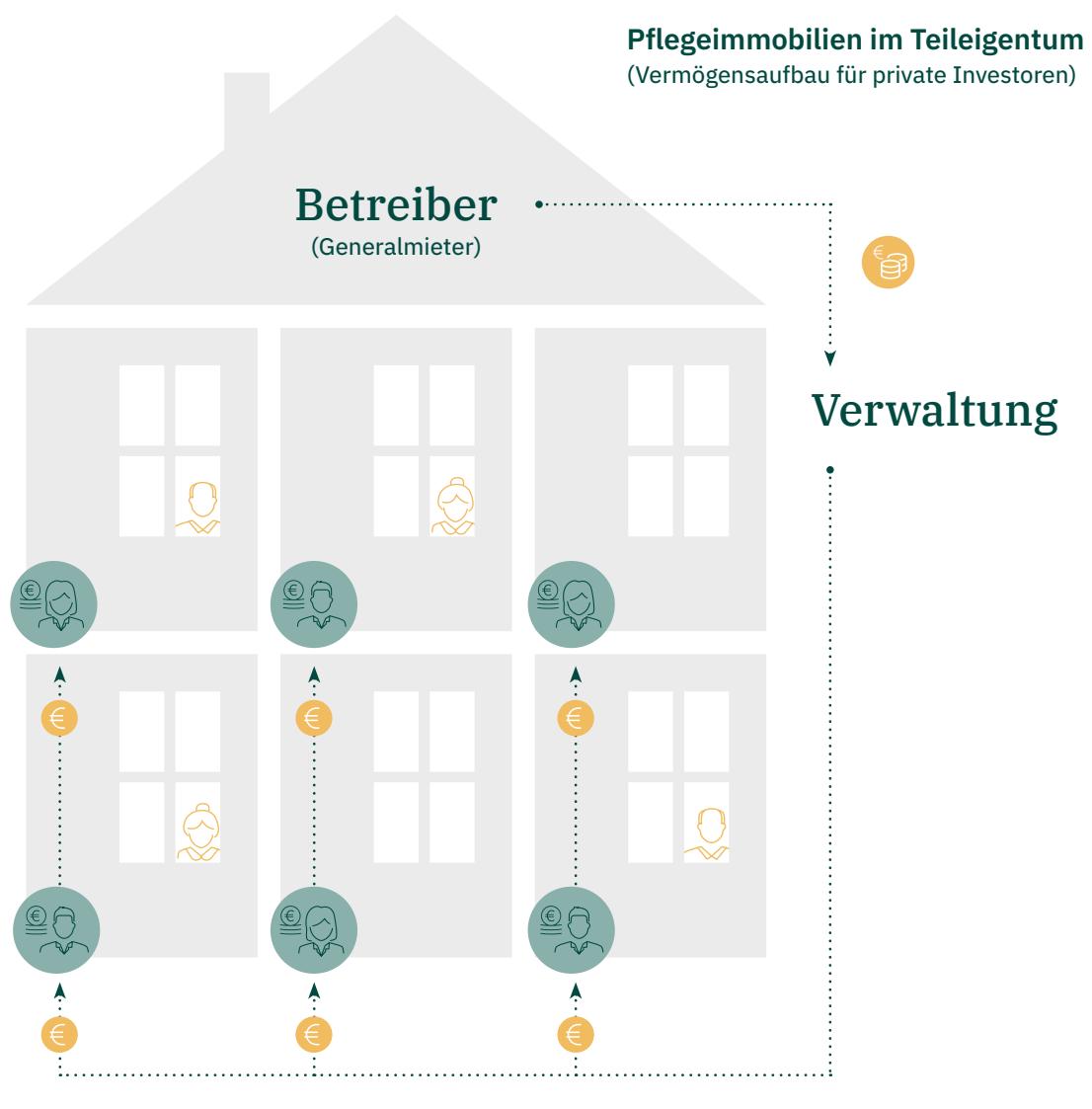
*Unsere Objekte werden in Teileigentum aufgeteilt.  
Anschließend erwerben unsere Kunden einzelne  
Pflegeapartments – vergleichbar mit dem Kauf einer  
Eigentumswohnung in einem Mehrfamilienhaus.*

Als Kapitalanlage hat die Pflegeimmobilie im Vergleich zur Eigentumswohnung allerdings entscheidende Vorteile. Denn mit dem künftigen Betreiber der Pflegeeinrichtung schließen wir in der Regel schon in der Planungsphase einen langfristigen Mietvertrag ab. Laufzeiten von mindestens 20 Jahren sichern nachhaltige monatliche Mieteinnahmen.

Der Mietvertrag enthält auch die sogenannte Indexierungs-komponente. So ist der Investor gegen die Auswirkungen der Inflation geschützt. Gleichzeitig ist der Betreiber für die Vermie-tung der Apartments und zu großen Teilen für die Instandhal-tung des Gebäudes selbst verantwortlich. Er organisiert auch die Abführung der Nebenkosten und ist für Schönheitsreparaturen zuständig. Für den Käufer des Pflegeapartments bedeutet das: Der administrative Aufwand verringert sich entscheidend. Im Ergebnis entsteht so ein Produkt, das einen nachhaltigen Vermö-gensaufbau und eine stabile Vermögenssicherung ermöglicht.

»Carestone ist mein Partner für ein permanentes Produktangebot bundesweit verfügbarer Pflegeimmobilien. Auch bei der Kaufabwicklung erhalte ich stets schnelle Unterstützung.«

Dietrich Möller  
Geschäftsführer MSH GmbH



- ✓ Sicherheit durch langjährige Mietverträge
- ✓ Mieteinnahmen auch bei Nicht-Belegung
- ✓ Instandhaltung nur für Dach und Fach
- ✓ Inflationsgeschützte Investition

- ✓ Belegung und Nebenkosten sind Betreibersache
- ✓ Steuerliche Vorteile
- ✓ Bevorzugtes Belegungsrecht

# Das Carestone-Versprechen:

*Dank unserer modernen und hochwertigen Immobilien entstehen dringend benötigte Pflegeplätze. Gleichzeitig öffnen wir Menschen aus der Mitte der Gesellschaft den Zugang zu sozialen Kapitalanlagen.*

*Darauf sind wir stolz.*



# *Senior Living Invest*



**Carestone Group GmbH**  
An der Börse 3  
30159 Hannover  
T: 0511 26152-0  
E: [info@carestone.com](mailto:info@carestone.com)

*[carestone.com](http://carestone.com)*