



ATTENTIUM^{AG}
IHRE VERTRAUTEN

ATTENTIUM aktiv

IMMOBILIEN-SPEZIAL



LAGE UND VERTRAUEN SIND DAS A UND O



Liebe Kundinnen und Kunden, liebe Freundinnen und Freunde von Attentionum,

der Dreiklang aus Lage, Lage, Lage ist bei Immobilien nur die eine Seite der Medaille. Die andere lautet Vertrauen, Vertrauen, Vertrauen. Immobilien sind eine langfristige Anlage und genau so muss der Umgang mit ihnen auch gestaltet sein. Ob die Zinsen gerade sehr niedrig sind oder irgendwann einmal wieder höher: Eine Immobilie muss und soll ihren Wert haben und behalten, unabhängig von schnellen Marktzyklen.

Die gegenwärtig niedrigen Zinsen wecken bei vielen Menschen den Wunsch nach einer Immobilie. Sinnvoll, denn der Grundbesitz vergeht nicht und manches Haus trägt mehr zur Rendite bei, als die Bank Zinsen zahlt. Dies gilt derzeit insbesondere für Pflegeimmobilien, die von gleich mehreren langfristigen Trends profitieren. Auf der anderen Seite stehen die Immobilienbesitzer, die die guten Preise jetzt zum Verkauf nutzen wollen. Die Motive sind sehr unterschiedlich, oft spielen Umzüge oder der Wunsch nach weniger Arbeit eine Rolle.

Als Makler der Interessen sorgen wir dafür, dass beide Seiten zusammenfinden und zu einem fairen Ausgleich der Interessen kommen. In dieser Zusammenarbeit ist Vertrauen die Währung, auf die es ankommt. Und zwar im Dreiklang aus Verkäufer, Käufer und Vermittler.

Herzliche Grüße, Ihre

A handwritten signature in blue ink that reads "M. Drees". The signature is fluid and cursive.

Mechthild Drees
Attentionum Immobilienkontor GmbH

PERSÖNLICHER SERVICE FÜR PERSÖNLICHE IMMOBILIEN

„Immobilien sind unsere Leidenschaft. Und Leidenschaft braucht Vertrauen“, sagen die Expertinnen des Attentium Immobilienkontors. Als vertraute Partner mit Herz und Kompetenz behandeln sie jede Immobilie, als wäre es ihre eigene – beim Verkauf eines Hauses, der Eigentumswohnung oder Gewerbeimmobilie ebenso wie bei der Immobiliensuche. „Rufen Sie uns unter 0541/7608000 an oder schreiben Sie eine Mail an immobilienkontor@attentium.de, wenn Sie Fragen haben oder eine Beratung wünschen.“

BERATUNG BEI KAUF UND VERKAUF

Als Käufer fragen Sie sich:

- Wo sind heute noch Investitionen sinnvoll?
- Kann ich mir diese Immobilie leisten?
- Stadt- oder Landleben?

Als Verkäufer fragen Sie sich:

- Was ist der richtige Preis für meine Immobilie?
- Wer ist der richtige Käufer?
- Was muss ich juristisch alles beachten?
- Bekomme ich mein Geld?

NETZWERK

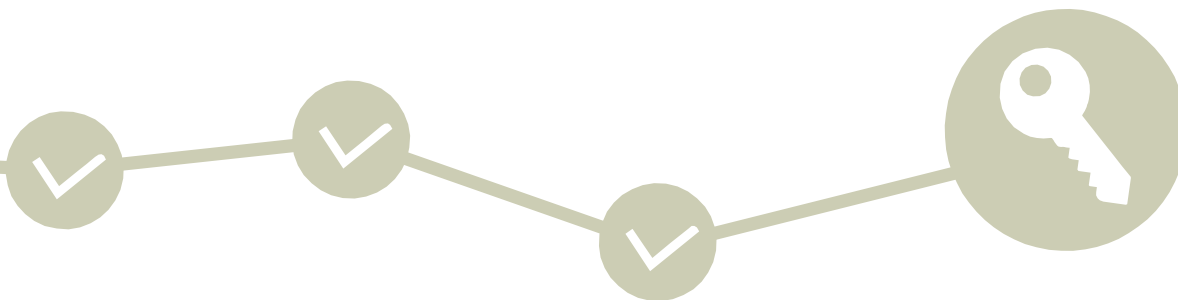
Schnelle Vermittlung aufgrund langjähriger Erfahrung und zahlreicher Kontakte innerhalb der Attentium-Gruppe und eines weitreichenden Netzwerks zu Notaren, Anwälten, Finanzierern und Steuerberatern sowie zu Architekten und Bauprüfern.

MARKETING

Effektive Ansprache geeigneter Interessenten durch exklusive Vertriebskanäle. Käufer und Verkäufer werden fortwährend informiert und begleitet. Präsentation der Immobilien auf verschiedenen Portalen, in Mailaktionen, Werbung in der Tageszeitung, 360-Grad-Aufnahmen etc.

AUSWAHL DER KUNDEN

Abstimmung und Durchführung von Besichtigungen und Korrespondenz mit den Mietern. 360-Grad-Besichtigung vorab online, Bonitätsprüfung, Verkaufsverhandlungen mit den Interessenten bis hin zur Bestellung des Kaufvertrags und der Begleitung zum Notar.



MARKTKENNTNIS

Umfangreiche Marktkenntnis durch eine rund zwanzigjährige Erfahrung sowie regelmäßige Weiterbildungen zu rechtlichen Themen wie Bestellerprinzip, Gestaltung von Kauf- und Mietverträgen im Wohn- und Gewerbebereich, Modernisierungsumlegung, Kündigungsfristen.

BESCHAFFUNG ALLER UNTERLAGEN

Besorgung aller erforderlichen Unterlagen wie Pläne, Baugenehmigungen, Energieausweis, Baulasten, Erschließungskosten, Klärung Baudenkmal ...

AFTER SALES SERVICE

Unterstützung bei der Übergabe der erworbenen oder gemieteten Immobilie mit Übergabeprotokoll und umfangreicher Sammlung aller Dokumente.

IMMOBILIENVERWALTUNG

Mit einem exklusiven, verlässlichen Partnerunternehmen werden individuelle Betreuungspakete geschnürt und dienen dem Werterhalt und/oder der Optimierung der jeweiligen Immobilie oder des Immobilienpaketes.

„PFLEGEIMMOBILIEN VERBINDEN IMPACT INVESTMENT UND RENDITE“

Geld anlegen und dabei Gutes tun liegt im Trend. Für Investoren aber genauso wichtig: Die Geldanlage sollte auch eine attraktive Rendite erwirtschaften. Pflegeimmobilien sind eine gelungene Kombination aus beidem – und bieten zudem noch den Vorteil eines sehr geringen Risikos. Das erklärt Rolf Specht, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Specht Gruppe, im Interview.

Herr Specht, warum sollten Anleger bei der Vielzahl von Investmentmöglichkeiten ausgerechnet in Pflegeimmobilien investieren?

Da weiß ich fast gar nicht, wo ich anfangen soll. Vielleicht in aller Kürze: Weil Pflegeimmobilien eine Rendite zwischen gut drei und rund vier Prozent pro Jahr erwirtschaften, dabei sehr geringe Risiken aufweisen, gesellschaftlich wichtig sind und sowohl vom Trend Demografie als auch vom Impact Investing profitieren. Zudem sind Pflegeappartements oder auch -suiten – wie eine Anlage in andere Immobilien – jederzeit verkauf- und vererbbar.

Wie schätzen Sie die Entwicklung der Nachfrage in diesem Bereich ein? Wird sie langfristig weiter steigen?

Ja, der demografische Wandel trifft Deutschland. Nach den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes steigt die Zahl der über 80-Jährigen von 4,3 Millionen 2011 auf mehr als zehn Millionen 2050. Während 2017 insgesamt 3,32 Millionen Menschen pflegebedürftig waren, werden es bis 2050 rund fünf Millionen sein. Das bedeutet, dass der Ausbau von Pflegeeinrichtungen wichtiger wird. Forscher warnen bereits vor einer Riesenlücke in der stationären Pflege. Schon jetzt sind etwa 90 Prozent aller Pflegeeinrichtungen in Deutschland voll belegt. Der jüngste Pflegeheim Rating Report vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung (RWI), der Philips GmbH und des Institute for Healthcare Business (hcb) sagt voraus, dass allein bis 2030 noch bis zu 321.000 Pflegeplätze zusätzlich gebraucht werden.

Pflegeimmobilien wie die Seniorenresidenz „An den Meerwiesen“ in der Nähe von Braunschweig bieten Einzelinvestoren eine Rendite zwischen gut drei und rund vier Prozent pro Jahr.



Aber sind Wohnimmobilien in Bestlage oder Ferienimmobilien nicht attraktiver für Investoren?

Vielleicht sind Pflegeimmobilien auf den ersten Blick weniger spannend als eine Ferienwohnung oder ein Penthouse in bester Stadtlage, aber sie sind ungemein attraktiv. Denn zu der guten Rendite kommt die Sicherheit: Bei Pflegeappartements handelt es sich um rechtlich eigenständiges Teileigentum nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG), über das der Privatinvestor wie bei einer Eigentumswohnung frei verfügen kann. Zudem wird die Immobilie von einer Betreibergesellschaft zumeist mit einem 20-Jahres-Vertrag angemietet.

Das bedeutet wenig Verwaltungsaufwand für potenzielle Investoren?

Genau! In dieser Zeit zahlt der Betreiber dem Eigentümer eine monatliche Miete, die abhängig von der Inflationsentwicklung nach festen Regeln angepasst wird. Dabei trägt die Betreibergesellschaft als Pächterin alle Kosten für Heizung, Wasser, Strom und laufende Abgaben, sogar für Schönheitsreparaturen und Instandhaltung. Lediglich an der Instandhaltung von Dach und Fach ist der Eigentümer mit seinem Anteil beteiligt. Dazu kommt, dass auch die Vermietung der Appartements zur Aufgabe des Betreibers gehört, der Investor hat keinen Mieterkontakt.

Dann hängt aber viel von der Qualität des Betreibers ab?

Ja, bei Pflegeeinrichtungen handelt es sich um sogenannte „Management-Immobilien“. Wie bei einem Hotelprojekt ist die Qualität des Betreibers entscheidend für den Erfolg. Wir haben jetzt mehr als 30 Jahre Erfahrung im Aufbau solcher Pflegeimmobilien und suchen auch die Betreiber entsprechend sorgfältig aus. Sollte doch einmal ein Betreiber in Schiefelage geraten, springen wir ein und garantieren den weiteren Betrieb der Einrichtung.



Rolf Specht, geschäftsführender Gesellschafter der Specht Gruppe.

Kann ein Investor das Appartement denn auch für sich selbst nutzen?

Selbst einziehen ist nicht möglich, die Immobilie wird wie gesagt an einen Betreiber vermietet. Aber bei uns haben Investoren in allen Einrichtungen von Ostfriesland bis Bayern ein bevorzugtes Belegungsrecht. Und natürlich lassen sich die Pflegeimmobilien auch verkaufen, da besteht ein sehr gut funktionierender Zweitmarkt.

Zusammenfassend also eine gute Rendite, in Niedrigzinszeiten sogar ausgesprochen gut, geringeres Risiko und gute Vermarktbarkeit. Wie sieht es denn mit der Erreichung von Nachhaltigkeitszielen aus?

Auch hier stehen Pflegeimmobilien gut da. Nicht nur, weil der Bau alle aktuellen Vorschriften einhält oder sogar darüber hinausgeht, sondern auch weil das Schaffen von Pflegeplätzen ein gesellschaftliches Ziel ist. Die Europäische Union fordert Nachhaltigkeit in der Geldanlage sogar per Gesetz: Sie sollen aus ökologischen, sozialen und gut geführten Investments bestehen. Gerade der soziale Aspekt wird mit den Pflegeimmobilien noch einmal sehr betont.

„BEI IMMOBILIEN ZÄHLT VERTRAUEN, VERTRAUEN, VERTRAUEN“

Wer einmal einen wirklich guten Makler gefunden hat, hält auch daran fest. Wilfried Brinkmann und seine Frau aus Osnabrück haben mittlerweile drei Immobilienverkäufe mit dem Immobilienkontor erfolgreich abgewickelt. Er erzählt im Interview über ihre Motivation, die Anforderungen an einen guten Makler und warum es auch in der gegenwärtigen Zinssituation eine gute Idee sein kann, Immobilien zu verkaufen.

Herr Brinkmann, Sie haben in den vergangenen 12 Jahren mittlerweile drei Immobilien mit dem Immobilienkontor verkauft. Wie sind Sie auf das Attentium Immobilienkontor gekommen?

Wir hatten vor Jahren eine Immobilie zu verkaufen und auch einen Makler beauftragt, der aber komplett inaktiv war. Und dann hat man die Augen natürlich offen für Alternativen. In der Osnabrücker Innenstadt fielen mir damals die Schilder des Immobilienkontors auf. Der erste Kontakt zeigte dann, dass die Ideen auf beiden Seiten ähnlich waren – und auch die Chemie stimmte. So kam der erste Kontakt zustande. Daraus wurden mittlerweile drei erfolgreiche Verkäufe und die Vermietung eines Einfamilienhauses.

Drei Immobilien verkauft man ja nicht mal eben so ...

Nein, aber es sind die typischen Anlässe. So wurden die Elternhäuser irgendwann verkauft, die Kinder sind aus Osnabrück weggegangen und auch dort musste eine ererbte Immobilie verkauft werden. Da die Damen vom Immobilienkontor immer Kontakt gehalten und auch bei Fragen unbürokratisch geholfen haben, war es klar, dass die Vermarktung über sie erfolgte.

Das heißt, dass Sie mit der Kompetenz schon beim ersten Mal zufrieden waren?

Ja, aber nicht nur damit. Beim Verkauf von Immobilien zählt nur Vertrauen. Wie gesagt, der erste beauftragte Makler war inaktiv und das ärgerte uns. Die Damen vom Immobilienkontor haben nicht nur die Unterlagen aufbereitet und dank ihrer Marktkenntnis auch zu den richtigen Konditionen in die richtigen Kanäle gegeben. Wir wurden auch jeden Montag über die Verkaufsbemühungen informiert, bekamen alle Informationen und waren immer auf dem Stand der Dinge. Nach dem Verkauf vermissten wir diese Montagsgespräche fast ein wenig.



Nun sind erfolgreiche Verkäufe immer schön, aber warum entscheidet man sich für einen Verkauf, wenn es auf der Bank doch wenig Zins fürs Geld gibt?

Da haben Sie recht, das Geld trägt kaum Früchte, wobei man natürlich auch immer in andere Anlagen wie Aktien oder eine Vermögensverwaltung gehen kann und es nicht auf der Bank liegen lassen muss. Aber den Ausschlag gab letztlich immer die Frage nach der Arbeit und dem Alter. Wollen wir ein großes Haus mit einem großen Grundstück pflegen? Und uns um Vermietung und alles andere kümmern? Es sind immer viele Dinge zu reparieren, zu erledigen. Irgendwann haben wir entschieden, dass wir das nicht wollen, erst bei der einen Immobilie, dann bei einer weiteren. Bei der dritten Immobilie war es so, dass die Kinder weggezogen sind und für einen eigenen Immobilienkauf das Startkapital gern genutzt haben.

Trotzdem halten sich ja viele zurück, wenn es um den Verkauf geht.

Ja, weil die Immobilienpreise immer noch steigen sollen, heißt es. Aber natürlich ist es auch eine gute Zeit zu verkaufen, wenn die Preise hoch sind. Es ergibt ja Sinn, das gute Geld mitzunehmen. Oder auch andere Immobilienkredite damit abzulösen, wenn man erst einmal ein gewisses Alter erreicht hat. Den Ausschlag aber hat immer die Frage nach dem Kümmern gegeben. Und das wurde uns irgendwann zu viel.

Und das Immobilienkontor hat dann übernommen?

Die Damen haben über all die Jahre immer Kontakt gehalten. Mit kleinen Informationen für Einblicke in den Markt gesorgt, mal bei einer schwierigen Vermietung geholfen, dann einmal ihre gute Marktübersicht genutzt und Preisideen mit uns diskutiert. Alle Verkäufe wurden immer sehr souverän und elegant abgewickelt, ohne dass wir uns viel Kümmern mussten. Das schafft Vertrauen. Denn wir wollten uns sicher sein, dass ein Makler unsere Interessen im Auge hat, ohne die des Käufers zu vernachlässigen. Das schaffen die Damen im Immobilienkontor hervorragend.



»

**JAHRELANG
KEIN ÄRGER**

- JETZT EIN MIETER
NACH DEM ANDEREN ...

»

**SCHÖN
GEERBT?**

VON WEGEN: WAS TUN
MIT DER „ALTEN HÜTTE“?

**KUNDENMEINUNGEN, KAUFARGUMENTE,
VERKAUFSGRÜNDE UND ANLÄSSE**

»

**EIGENTUM
VERPFLICHTET**

UND HAUSVERWALTUNG AUCH.

»

**MY HOME IS
MY CASTLE.**

UND HOFFENTLICH BALD
AUCH MEIN OFFICE!

IMPRESSUM Herausgeber: ATTENTIUM AG, V. i. S. d. P.: Prof. Dr. Felix Osterheider (Vorstandssprecher)

Winkelhausenstraße 13
49090 Osnabrück
Tel.: 0541 508 502-0

Zollhof 8
40221 Düsseldorf
Tel.: 0173 66 27 571

Bismarckstraße 14
32756 Detmold
Tel.: 05231 944 01-0

info@attentium.de

www.attentium.de

Fotonachweis: Wenn nicht anders angegeben, Copyright Attentium AG.
Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung. Dieses gilt auch für die
Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM.
Handelsregister: 211583, Registergericht: Amtsgericht Osnabrück