SENIORENZENTRUM AM NEMEROWER HOLZ

NEUBRANDENBURG

ALLOHEIM® SENIOREN-RESIDENZEN
Wir dienen Ihrer Lebensqualität.

PRO URBAN

EIN PORTFOLIO-CARE®-PROJEKT DER PRO URBAN AG

INHALT

4 **PRO URBAN AG**
- Erfolg ist Familiensache

7 **PFLEGEBEDARF**
- Wachsende Nachfrage nach qualifizierter Pflege

8 **ZAHLEN UND FAKTEN**
- Wachstumsmarkt Pflegeimmobilien
- Lage und Umgebung

10 **DURCHDACHTES PACHTKONZEPT**
- Ein gut eingespieltes Team

11 **BEISPIELBERECHNUNG FÜR DIE INVESTITION**
- Konstante Vermögensbildung

15 **ALLOHEIM: ERFOLGSFAKTOR BETREIBER**
- Alle Qualitätskriterien im Griff
- Der Mensch macht den Unterschied

18 **NEUBRANDENBURG IST AUF SIE EINGERICHTET**
- Seniorenzentrum „Am Nemerower Holz“
- Grundrisse und Etagenpläne

22 **TRANSPARENZ VON ANFANG AN**
- Auf alle Fragen eine Antwort

DIE PRO URBAN AG

ERFOLG IST FAMILIENSACHE

EIN FAMILIENBETRIEB

V.l.n.r.: Marisa Möller, Torsten Jansen und Raphael Wellen (Vorstände)

Die Pro Urban AG ist eine inhabergeführte Unternehmensgruppe. Seit der Gründung von Pro Urban im Jahr 1973 ist der Familienbetrieb kontinuierlich ausgebaut und um neue Geschäftsfelder erweitert worden. Insbesondere durch den Bau und erfolgreichen Betrieb von Konzeptimmobilien sind weitere Tätigkeitsfelder hinzugekommen, die in die Gründung von Betreiber- und Management-Gesellschaften mündeten. Die Verbindung dieser Gesellschaften bildet heute die Pro Urban AG.

Aus der engen Zusammenarbeit der einzelnen Unternehmen ergeben sich zahlreiche Synergieeffekte, die letztlich allen Beteiligten zugutekommen: dem Unternehmen Pro Urban durch optimierte Planungen, den Betreibergesellschaften durch bedarfsgerecht gebaute Objekte, den Investoren durch Kapitalanlagen mit hohem Wertsteigerungspotenzial und den Endnutzern durch perfekt geplante, hochwertige Häuser.

PRO URBAN AG

PRO URBAN AG
ALLES UNTER EINEM DACH

Der Erfolg von Pro Urban motiviert zu weiteren Unternehmungen. Um Finanzkraft und Leistungsfähigkeit für Projekte zu steigern, wurde die Pro Urban AG gegründet, deren Aktienbestand sich komplett in der Hand der Familie befindet.

PRO URBAN

PRO URBAN GMBH
BAUHERR UND ENTWICKLER

Das Leistungsspektrum von Pro Urban deckt alle Bereiche einer Immobilienentwicklung ab, von der Planung über die Realisierung bis zur Vermarktung von schlüsselfertigen Wohn-, Sozial- und Gewerbeimmobilien.

PRO IMMOSERVICE

PRO IMMOSERVICE
IMMOBILIEN-MANAGEMENT

Das gesamte Management eines Micro-Apartments wird durch Pro Immoservice gewährleistet. Die gesamte SEV- und WEG-Verwaltung und insbesondere sämtliche Mietangelegenheiten werden von Pro Immoservice abgedeckt.

PFLEGEBEDARF

WACHSENDE NACHFRAGE NACH QUALIFIZIERTER PFLEGE

Aufgrund von guter Ernährung und hervorragender gesundheitlicher Versorgung werden die Menschen in Deutschland so alt wie nie zuvor. Dadurch und durch geringere Geburtenraten und spätere Geburten ändert sich auch das Mengenverhältnis zwischen jüngeren und älteren Menschen: Bereits heute ist über ein Viertel der Bevölkerung älter als 65 Jahre. Mit dem hohen Alter treten aber vermehrt alterstypische Erkrankungen, wie zum Beispiel Altersdemenz, auf. Gleichzeitig schrumpft die Bevölkerung, so dass der Anteil der Pflegebedürftigen zusätzlich im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung stark ansteigt.

Die Nachfrage nach Pflegeimmobilien wird aber auch durch einen weiteren Faktor befeuert: Das „klassische“ Familienmodell, bei dem nur der Mann arbeitet und die Frau später pflegebedürftige Eltern versorgen kann, ist stark im Rückgang. Zudem reisen immer mehr Menschen ihrem Job hinterher: Sie können also rein geografisch bedingt pflegebedürftige Angehörige nicht im Familienumfeld pflegen.

Aus diesen Gründen haben sich Pflegeimmobilien in den letzten Jahren zu einem beliebten Anlageobjekt entwickelt. Doch wie immer liegt auch hier der Unterschied in vielen kleinen, aber wichtigen Details: vom Anbieter bis hin zur juristischen und finanziellen Konstruktion.

Der Anteil von pflegebedürftigen Menschen an der Gesamtbevölkerung*

*1 Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

ZAHLEN UND FAKTEN

WACHSTUMSMARKT PFLEGEIMMOBILIEN

Die Menschen in Deutschland werden dank hervorragender gesundheitlicher Versorgung so alt wie nie zuvor. Und es gibt immer mehr Ältere aufgrund des demographischen Wandels. Mit dem hohen Alter treten aber auch vermehrt alterstypische Erkrankungen auf, die Zahl der Pflegebedürftigen steigt. Weitere Faktoren wie Mobilität im Job und das Doppelverdiener-Modell verringern familiäre Pflegemöglichkeiten. All das befeuert den Bedarf an neuen Pflegeheimen, die sich zu einem beliebten Anlageobjekt entwickelt haben.

Mit dem Seniorenzentrum Am Nemerower Holz entsteht ein weiteres Objekt als Portfolio-Care®-Projekt. Mit dieser Anlageform eröffnet PRO URBAN seit einigen Jahren auch Privatanlegern eine Investition in ihre Zukunft, die neben stabilem Wertzuwachs und einer attraktiven Rendite auch einen Wert für die Gesellschaft entwickelt. Mit Vorteilen, die so bei klassischen Wohnimmobilien nicht gegeben sind. Denn auch wenn das eigene Pflegeapartment einmal leer stehen sollte, ist die Pachtzahlung durch den Betreiber des Seniorenzentrums gesichert und mit einem langlaufenden Pachtvertrag unterlegt.

DAS SENIORENZENTRUM AM NEMEROWER HOLZ BIETET:

- 113 Pflegeapartments mit eigenem Bad
- Apartmentgrößen von 21,25 m² bis 22,13 m² zzgl. anteiliger fiktiver Gemeinschaftsfläche von 22,30 m²
- Kaufpreise von 178.400,– € bis 182.005,– €
- Großzügige Gemeinschafts- und Therapieräume
- Eigene Küche
- Großzügiger begrünter Außenbereich
- Ausreichende Anzahl an Besucherparkplätzen

10 GRÜNDE FÜR PORTFOLIO-CARE®:

- Sachwertanlage mit eigenem Grundbuch
- Jederzeit veräußerbar, vererbbar und beleihbar
- Erfahrener, etablierter Betreiber als Pächter
- Ca. 3,30% Bruttorendite
- Langlaufender, indexierter Pachtvertrag
- Zudem niedriges Zinsniveau bei klassischen Finanzierungen
- Keine vermietertypischen Aufgaben
- Übernahme umfangreicher Instandhaltungskosten durch den Pächter
- Bei Bedarf bevorzugtes Belegungsrecht
- KfW-55-Standard mit Darlehensanspruch auf 120.000,– € und Tilgungszuschuss in Höhe von 15% des Darlehensbetrages

MONATLICHE KOSTEN FÜR EIN PFLEGEAPARTMENT:

- Hausverwaltung: 29,75 € brutto (Gemeinschaftseigentum)
- Geschäftsführer Verwaltungsgemeinschaft: 11,90 € brutto
- Rücklage pro qm 0,40€ (d.h. 4,80 € p.a./m² Wohnfläche zzgl. Gemeinschaftsfläche)

Hinweis: Für die Erhaltungsaufwendungen im Sondereigentum könnte eine zusätzliche Umlage vereinbart werden.

LAGE UND UMGEBUNG

INVESTITION MIT WERTSTEIGERUNG

DURCHDACHTES PACHTKONZEPT

EIN GUT EINGESPIELTES TEAM

Als Eigentümer eines PORTFOLIO-CARE®-Pflegeapartments schließen Sie nicht mit dem Bewohner, sondern mit dem Betreiber ALLOHEIM einen Pachtvertrag ab. ALLOHEIM wiederum rechnet direkt mit den Pflegekassen ab. Ein gut eingespieltes Verfahren. **Es sorgt planmäßig für regelmäßige monatliche Pachteingänge in Höhe von umgerechnet ca. 3,30 % p.a. auf den Kaufpreis** unabhängig davon, ob das Apartment tatsächlich belegt ist oder nicht.

Der Pachtvertrag läuft über 20 Jahre und enthält zwei Verlängerungsoptionen für jeweils fünf Jahre. Während Sie sich bei einer klassischen Eigentumswohnung selbst um neue Mieter kümmern müssen, bei denen auch mal die Miete ausbleibt, sparen Sie sich während der Dauer des Pachtvertrages mit PORTFOLIO-CARE® Arbeit, Nerven und Ärger.

Wichtig für Sie ist also der Pachtvertrag, nicht der einzelne Mieter eines Apartments.

BEISPIELBERECHNUNG FÜR DIE INVESTITION

KONSTANTE VERMÖGENSBILDUNG

BERECHNUNGSBEISPIEL APARTMENT 001, GESAMTFLÄCHE 44,26 m²

1 Zimmer im EG, Gesamtfläche 44,26 m² (= Größe 21,96 m² zzgl. eines fiktiven Anteils an der Gemeinschaftsfläche von 22,30 m²)

Kaufpreis für Pflegeapartment und Anteil Gemeinschaftsfläche	181.308,73 €
FRÜHBUCHERKAUFPREIS[1] für Pflegeapartment und Anteil Gemeinschaftsfläche*	**178.589,10 €**
Grunderwerbsteuer (6,0 %)	10.715,35 €
Notar- und Gerichtskosten (1,75 %)	3.125,31 €
Gesamtkosten	**192.429,76 €**

FINANZIERUNG	
KfW-Darlehen	120.000,00 €
Eigenkapital[2]	72.429,76 €

ANFÄNGLICHE STEUERLICHE BETRACHTUNG

BERECHNUNG DER AFA GEBÄUDE	
Gesamtkosten des Kaufs	192.429,76 €
Abzgl. Grundstückswert (ca.)[3]	3.942,37 €
Berechnungswert der AfA Gebäude	188.487,38 €
AfA (2% des Berechnungswertes)	**3.769,75 €**

JÄHRLICHE PACHTEINNAHMEN (OHNE PRE-OPENING-PHASE)[4]	**5.980,44 €**
Abzüglich anf. Zinsen für KfW-Darlehen (0,75 %)[5]	900,00 €
Abzgl. AfA Gebäude 2% des Berechnungswertes	3.769,75 €
Abzgl. steuerlich absetzbarer Betriebskosten (Betrieb, Verwaltung)	499,80 €
Steuerliche Einkünfte aus Investment	**810,89 €**

ANFÄNGLICHE LIQUIDITÄTSBETRACHTUNG

JÄHRLICHE PACHTEINNAHMEN	**5.980,44 €**
Abzgl. Zinsen (0,75 %) und Tilgung (anf. 3 %), KfW (bezogen auf 120.000,– €)	5.244,00 €
Abzgl. Verwaltung[6]	499,80 €
Abzgl. Instandhaltungsrücklage	212,45 €
Abzgl. Steuern aus „Gewinn“[7]	283,81 €
Liquiditätsüberschuss pro Jahr	**-259,62 €**
Vermögensaufbau durch Tilgung pro Jahr[8]	**3.600,00 €**
Ggf. zzgl. eines einmaligen Tilgungszuschusses bis zu	**18.000,00 €**

STAND DER KONDITIONEN: 25.02.2020

Es handelt sich um eine unverbindliche Beispielrechnung. Auf den Pächter umlegbare Nebenkosten sind in dieser Beispielrechnung nicht aufgeführt. Die angegebenen Zinskonditionen sind lediglich eine Berechnungsgrundlage und stellen kein Angebot dar. Diese Beispielrechnung bezieht sich auf die Betrachtung im ersten Jahr der Verpachtung. Bezgl. der Instandsetzung/Instandhaltung des Sondereigentums und des Gemeinschaftseigentums sowie weiterer Einzelheiten, beachten Sie bitte den Prospektteil B. Die Pachteinnahmen basieren auf dem bereits bestehenden Pachtvertrag. Zukünftige Erträge in den Folgejahren können sich positiver wie auch negativer darstellen. Steuerliche Angaben sind nicht personenbezogen. Um die individuellen und persönlichen steuerlichen Effekte zu prüfen, raten wir einen Steuerberater/Wirtschaftsprüfer einzubeziehen.

[1] Der Frühbucherrabatt wird für die ersten vier Monate nach Vertriebsstart gewährt liegt für die Berechnung zugrunde

[2] Die Höhe des Eigenkapitals ist eine rechnerische Annahme

[3] Zugrunde liegt der Bodenrichtwert aus der Bodenrichtwertkarte, Stand: 01.01.2019

[4] Siehe hierzu auch Prospektteil B zur Pre-Opening-Phase

[5] Annahme auf Basis des aktuellen Zinsniveaus, 06. 02. 2020, KFW55 - 30 Jahre Laufzeit, 10 Jahre Zinsbindung

[6] Circa-Angaben auf aktuellem Niveau

[7] Annahme: 35% Steuersatz

[8] Anfängliche Tilgung bezogen auf 120.000 Euro, Tilgungsanteil steigt im Zeitverlauf des Darlehens; dadurch verändert sich die steuerliche Betrachtung

ZUVERLÄSSIG

Pachtrendite zwischen 3,30 % und 3,35 %
unabhängig von der tatsächlichen Belegung

LANGFRISTIG

Mindestdauer Pachtvertrag: 20 Jahre
(plus 2 x 5 Jahre Verlängerungsoption)

BEQUEM

Erfahrener Pächter,
planmäßig regelmäßige Pachteinnahmen

SACHANLAGE

Eintragung des Eigentums
ins Grundbuch

FLEXIBEL

Verkauf und Vererbung möglich

ERFOLGSFAKTOR BETREIBER

ALLE QUALITÄTSKRITERIEN IM GRIFF

Zu den Erfolgsmerkmalen einer Pflegeimmobilie gehören neben der Lage und dem Bauwerk selbst, ganz besonders die Art und Weise, wie die Bewohner betreut und gepflegt werden. Professionalität und menschliche Faktoren bestimmen letztlich den guten Ruf des Hauses und seinen Erfolg. Mit ALLOHEIM konnte PRO URBAN einen Pächter für das Gesamtobjekt gewinnen, der bereits seit 1973 im Senioren- und Pflegebereich erfolgreich arbeitet. Entscheidend für die frühzeitige Auswahl als Betreiber war allerdings das hervorragende Ergebnis, das sich ALLOHEIM bei der Qualitätsprüfung durch PRO URBAN sichern konnte.

Als starke, dynamisch wachsende Gruppe mit aktuell 223 stationären Pflegeeinrichtungen, 77 Standorten mit betreutem Wohnen und 25 ambulanten Pflegediensten gehört ALLOHEIM zu den drei größten privaten Anbietern in Deutschland. Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 20.000 Mitarbeiter. Mit mehr als 45 Jahren Erfahrung in der Betreuung und Pflege von pflegebedürftigen Menschen zählt ALLOHEIM zu den Pionieren im deutschen Pflegemarkt und einem Eckpfeiler bei einer Investition in ein Pflegeapartment des Seniorenzentrums „Am Nemerower Holz“, Neubrandenburg von PRO URBAN.

ERFOLGSFAKTOR BETREIBER

DER MENSCH MACHT DEN UNTERSCHIED

Das Handeln von ALLOHEIM wird durch den Leitgedanken „Wir dienen Ihrer Lebensqualität“ geprägt – und dieser Anspruch wird bei ALLOHEIM in jeder Hinsicht gelebt.

ALLOHEIM hat es sich zum Ziel gemacht, den Bewohnern ihre Zeit so angenehm wie möglich zu gestalten. Die fachgerechte und gute Pflege ist ein „Grundauftrag“, den ALLOHEIM mit großer Sorgfalt, Professionalität und Empathie erfüllt. Aber es geht um mehr.

Die pflegebedürftigen Menschen wünschen sich mehr als nur fachgerechte Pflege, sie sollen sich wohlfühlen und trotz körperlicher oder psychischer Einschränkungen eine hohe Lebensqualität genießen. Dazu gehören neben professioneller Pflege, einem freundlichen Umgang und einem ansprechenden Umfeld auch Abwechslung, Aktivitäten und ein Bezug zum „Leben draußen“. Deshalb fördert ALLOHEIM aktiv Kontakte mit der örtlichen Bevölkerung.
All das bedeutet auch eine höhere Lebensqualität für die Angehörigen, die ihre Lieben gut versorgt wissen.

ALLOHEIM® SENIOREN-RESIDENZEN
Wir dienen Ihrer Lebensqualität.

Für ALLOHEIM steht das Wohl der Bewohner im Mittelpunkt.

PLUSPUNKTE EINER DURCHDACHTEN ARCHITEKTUR

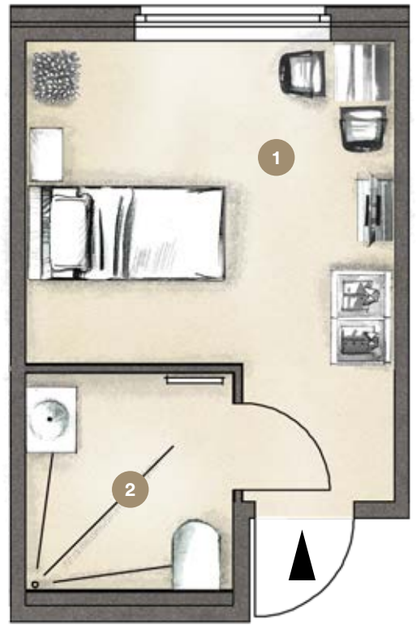
NEUBRANDENBURG IST AUF SIE EINGERICHTET

ALLOHEIM® SENIOREN-RESIDENZEN
Wir dienen Ihrer Lebensqualität.

Aus der Praxis bewährte und auf Pflegeabläufe hin optimierte Raumstrukturen

Besonders energieoptimiert und damit förderungsfähig für KfW-Darlehen (KfW 55)

Individuelle Farb- und Lichtkonzepte auf Basis geriatrischer Erkenntnisse



N

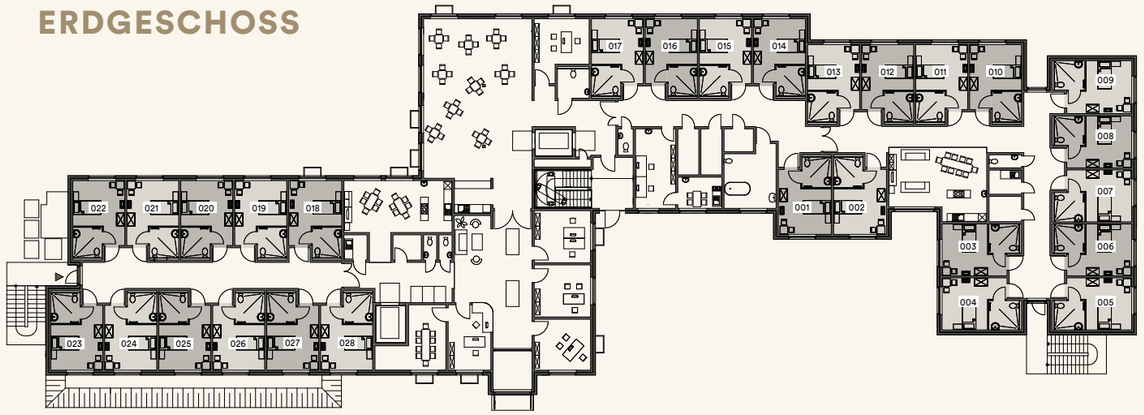
1 m 2 m 3 m 4 m

PFLEGEAPARTMENT 124

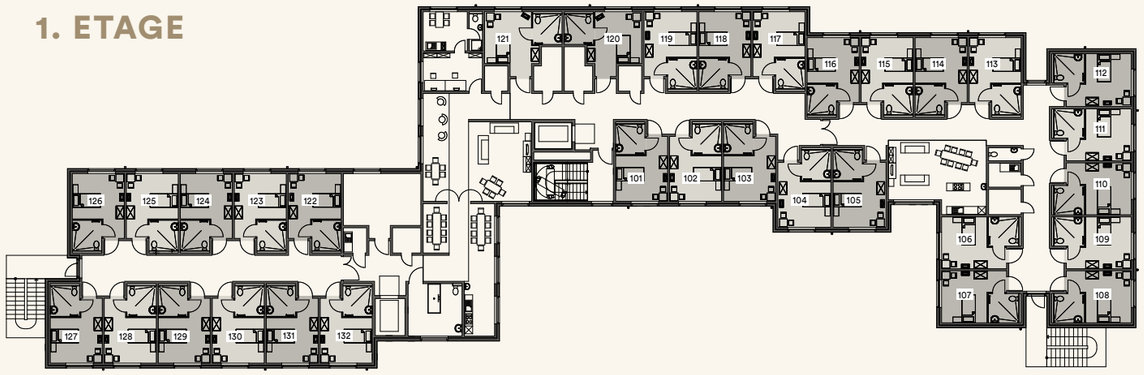
GESAMT: 44,38 m²

1	Wohnen:	16,80 m²
2	Bad:	5,28 m²
	Gemeinschaftsfläche (anteilig)	*22,30 m²*
	Gesamt:	**44,38 m²**

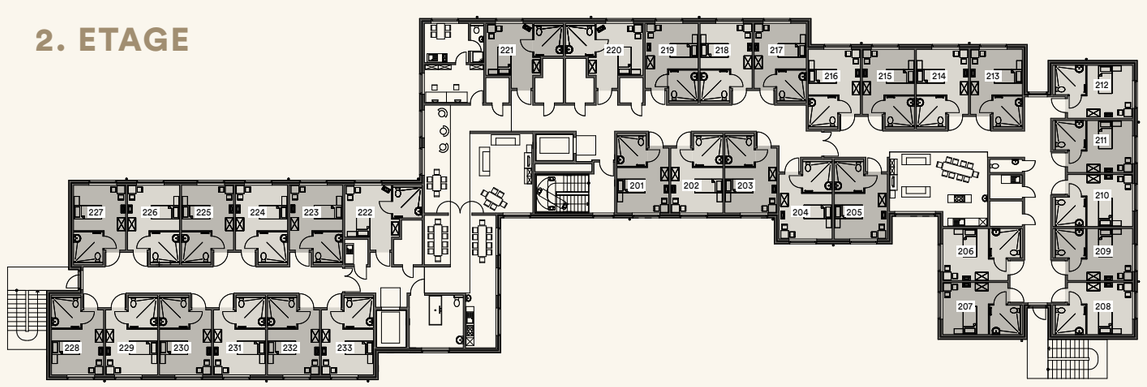
ERDGESCHOSS



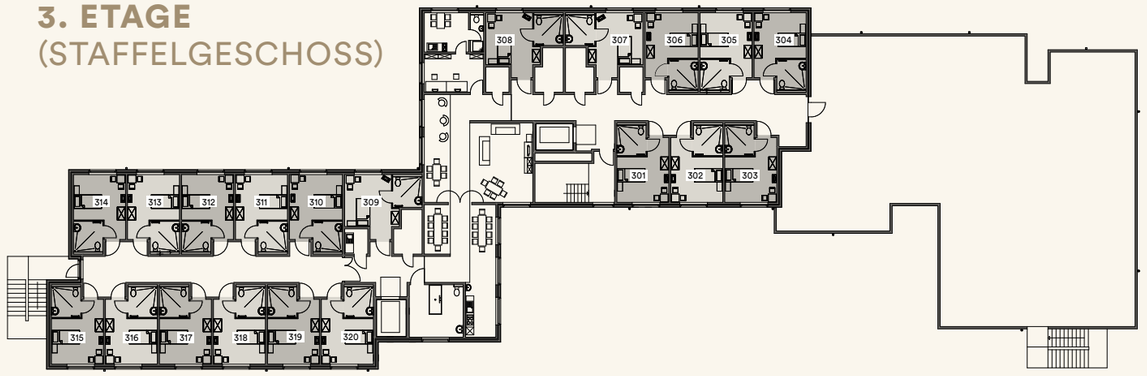
1. ETAGE



2. ETAGE



3. ETAGE
(STAFFELGESCHOSS)



TRANSPARENZ VON ANFANG AN

AUF ALLE FRAGEN EINE ANTWORT

WOFÜR STEHT DAS KONZEPT PORTFOLIO-CARE®?

Die PRO URBAN PORTFOLIO-CARE®-Projekte stehen für eine Investition in den Wachstumsmarkt der Pflege. Sie vereinen den Wunsch nach einer guten Geldanlage und Investition in die Zukunft mit der Suche nach einer attraktiven Rendite mit stabilem Wertzuwachs. Zudem wird unsere Produktklasse PORTFOLIO-CARE® charakterisiert durch einen möglichst geringen Eigenaufwand an Verwaltungs- und Vermietungstätigkeiten, da diese im Rahmen des Konzepts vollständig für Sie übernommen werden.

WELCHE VORTEILE HAT DER KÄUFER EINES PORTFOLIO-CARE®-APARTMENTS?

Durch den Erwerb eines unserer PORTFOLIO-CARE®-Apartments, z.B. im neu entstehenden Objekt in Neubrandenburg, tätigen Sie eine zukunftsorientierte Sachwertinvestition. Mit dem Erwerb eines Apartments erfahren Sie die Unterstützung des erfahrenen Dienstleisters PRO IMMOSERVICE, der Ihnen alle Aufgaben rund um die Bewirtschaftung, Verwaltung und Betreuung des Pächters der Immobilie abnimmt. Zudem ist Ihre Investition mit einem langlaufenden Pachtvertrag mit einem erfahrenen Betreiber unterlegt.

WIE FUNKTIONIERT DIE INVESTITION IN EINE PRO URBAN-PFLEGEIMMOBILIE?

Die Investition in vollstationäre Pflegeimmobilien war lange Zeit nur institutionellen Investoren vorbehalten. PRO URBAN eröffnet diese Anlageform jedoch bereits seit einigen Jahren auch Privatanlegern. Das Prinzip ist einfach: Ebenso wie bei einem Mehrfamilienhaus kann auch eine Pflegeimmobilie in Teileigentum geteilt werden. So erhält jedes Apartment ein eigenes Grundbuchblatt und entsprechend zugeordnete Miteigentumsanteile. Dadurch wird eine Investition in den Zukunftsmarkt der Pflege auch bereits mit geringeren Investitionssummen zugänglich als es bei einem Globalerwerb notwendig wäre.

WEM GEHÖREN DIE GEMEINSCHAFTLICH GENUTZTEN FLÄCHEN?

Zum Betrieb eines vollstationären Pflegeheimes sind Gemeinschaftsflächen unerlässlich. Ähnlich wie bei einem Hotel kann auch eine Pflegeimmobilie ohne diese Flächen nicht ordnungsgemäß betrieben werden. Hierzu zählen zum Beispiel gemeinsam genutzte Speiseräume, Schwesternzimmer, die Cafeteria oder auch die hauseigene Küche. Diese Flächen sind ebenso wie das Pflegeapartment selbst mit einer entsprechenden Pacht belegt und generieren somit Pachteinnahmen. Mit dem Erwerb eines PRO URBAN-PORTFOLIO-CARE®-Apartments ist zum einen die Wohnfläche des Apartments und zum anderen auch ein fiktiver Anteil an der Gemeinschaftsfläche verbunden. Die Gesamtfläche wird anschließend für die zu generierenden Pachteinnahmen zugrunde gelegt.

VON WEM ERHALTE ICH MEINE PACHT?

Anders als bei einem klassischen Mehrfamilienhaus, bei dem in der Regel verschiedenste Mieter einzelne Wohnungen anmieten, gibt es bei einer vollstationären Pflegeeinrichtung einen Pflegeheimbetreiber. Dieser ist entweder selbst Eigentümer der Immobilie oder mietet das Pflegeheim an. Die PRO URBAN-PORTFOLIO-CARE®-Produkte stehen alle im Eigentum unserer Käufer und werden durch erfahrene und bonitätsgeprüfte Betreiber für einen Zeitraum von mindestens 20 Jahren mit Verlängerungsoptionen gepachtet. Pachtvertragspartner Ihres PORTFOLIO-CARE®-Apartments ist also der Betreiber und nicht der pflegebedürftige Bewohner selbst. Die Bewohner schließen dann wiederum Heimverträge mit dem jeweiligen Betreiber ab.

KANN DAS PFLEGEAPARTMENT IM BEDARFSFALL SELBST GENUTZT WERDEN?

Auch für Personen, die sich einen Pflegeplatz für die Zukunft sichern möchten, ist die Investition in eine Pflegeeinrichtung interessant. Sie erwerben mit dem Pflegeapartment ein bevorzugtes Belegungsrecht für sich selbst sowie Angehörige 1. Grades, Ehe- und Lebenspartner sowie Geschwister im Seniorenzentrum „Am Nemerower Holz“ Neubrandenburg. Ein Anspruch auf Eigennutzung des eigenen Apartments besteht jedoch ausdrücklich nicht.

WIE FUNKTIONIERT DIE VERWALTUNGSGEMEINSCHAFT?

Die Verpächter können ihre Rechte und Pflichten aus dem Pachtvertrag nur gemeinschaftlich ausüben. Sie bilden eine Verwaltungsgemeinschaft. Der Geschäftsführer ist für die Abwicklung und Kontrolle des Pachtverhältnisses mit dem bestehenden Pächter zuständig. In dieser Funktion rechnet er u.a. die Pachteinnahmen monatlich ab und zahlt diese an die Eigentümer aus.

WIE BERECHNET SICH DIE ZU ERWARTENDE PACHT?

Die Pacht wird im Vorfeld mit dem Betreiber verhandelt und steht zum Zeitpunkt des Kaufes Ihres PORTFOLIO-CARE®-Apartments bereits fest. Sie erhalten eine einheitliche Quadratmeterpacht von 11,26 € pro m² für das Apartment und die Gemeinschaftsfläche. Für Sie wird somit eine transparente und konstante Kalkulationsbasis verbunden mit einem konstanten Liquiditätsfluss geschaffen. Zu berücksichtigen sind allerdings im Laufe des Pachtverhältnisses anfallende Erhaltungsaufwendungen im Sondereigentum, die gleichmäßig auf alle Sondereigentümer verteilt und ggf. von der Pachtzahlung einbehalten werden.

WAS PASSIERT BEI LEERSTAND EINES APARTMENTS?

Die Pachtzahlung erfolgt pauschal auch bei Leerstand eines Pflegeapartments. Sie erhalten Ihre Pachtzahlungen also unabhängig davon, ob Ihr eigenes Apartment belegt ist oder nicht.

WELCHE NEBENKOSTEN HABE ICH ZU TRAGEN?

WEG-Verwaltungskosten: 25,00 € netto (entspricht aktuell brutto 29,75 €) Besondere Leistungen rechnet der Verwalter gesondert nach Aufwand ab.
Geschäftsführung Verwaltungsgemeinschaft: 10,– € netto (entspricht aktuell brutto 11,90 €).
Instandhaltungsrücklage: geschätzt ca. 0,40 €/m² Wohnfläche und des fiktiven Anteils an der Gemeinschaftsfläche pro Monat. Bei der Angabe handelt es sich um eine Schätzung; die Höhe der Instandhaltungsrücklage steht bei der Prospekterstellung noch nicht fest, da sie durch Beschluss der Eigentümergemeinschaft festgelegt wird.

ÜBERNIMMT DER BETREIBER ALLE BETRIEBSKOSTEN EINES PFLEGEAPARTMENTS?

Ja, ohne jede Einschränkung. Der Betreiber ist zudem für die Instandhaltung des gesamten Inventars verantwortlich.

WAS PASSIERT NACH ABLAUF DES PACHTVERTRAGES?

Der Ablauf des Pachtvertrages bedeutet nicht, dass das Objekt nicht mehr wie bisher genutzt wird. Vielmehr ist dann entweder ein neuer Pachtvertrag mit dem bisherigen Betreiber zu schließen oder ein neuer Pächter zu suchen, der das Objekt betreibt.

WERDEN DIE APARTMENTS MÖBLIERT ERWORBEN?

Die Pflegeapartments werden von Ihnen im unmöblierten Zustand erworben. Für die Einrichtung ist der Betreiber zuständig. Dieser erhält von PRO URBAN einen Ausstattungskostenzuschuss für die Erstausstattung des Pflegeheims.

WANN IST DER KAUFPREIS ZU ZAHLEN?

Der Kaufpreis ist nach der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) in 7 Raten nach Baufortschritt zu zahlen. Die jeweilige Rate ist fällig nach erbrachter Bauleistung und sichert dadurch die Kaufpreisrate entsprechend ab.

WELCHE FÖRDERUNGEN GIBT ES?

Das Gebäude wird im KfW-Standard Effizienzhaus 55 errichtet. Die KfW gewährt zinsgünstige, staatliche Förderdarlehen mit einem Höchstbetrag von 120.000,– € pro Einheit und einen Tilgungszuschuss in Höhe von 15% des Förderdarlehens.

KÖNNEN SONDERWÜNSCHE AUSGEFÜHRT WERDEN?

Bei der Errichtung eines vollstationären Pflegeheimes sind neben den üblichen bautechnischen Bestimmungen und statischen Aspekten zusätzlich noch Anforderungen an die besonderen Bedürfnisse pflegebedürftiger Menschen einzuhalten. Diese sind in der Heimmindestbauverordnung verankert. Die Pflegeapartments werden daher nach unserem auf den gesetzlichen Bestimmungen aufgebauten und bewährten Standard errichtet. Abweichungen oder Sonderwünsche können aus oben genannten Gründen nicht berücksichtigt werden.

PRO URBAN

KONTAKT

PRO URBAN Projekt in Neubrandenburg „Weißdornweg“ GmbH
Auf der Herrschwiese 15, 49716 Meppen
TEL.: 05931 98990, MAIL: vertrieb@pro-urban.de, WEB: www.pro-urban.de

Weitere Angaben und eine Darstellung der vertraglichen Grundlagen sowie der Risiken des Erwerbs einer Wohnungseigentumseinheit im Rahmen dieses Projektes finden Sie in unserem Prospektteil B, den wir Ihnen gerne bei konkretem Interesse an dieser Kapitalanlage überreichen.

Quellenangaben Zahlen: www.statista.com
Quellenangaben Bildmaterial: www.cadman.de und ALLOHEIM

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Bei der in diesem Exposé dargestellten Immobilie handelt es sich um ein in der Planung befindliches Objekt. Alle Angaben, Darstellungen und Berechnungen in diesem Exposé wurden mit größter Sorgfalt zusammengestellt und entsprechen dem derzeitigen Stand der Planungen. Dennoch kann keine Gewähr für ihre Vollständigkeit und Richtigkeit übernommen werden. Einzelne Änderungen in Bezug auf diesen in diesem Exposé wiedergegebenen Planungsstand bleiben ausdrücklich vorbehalten. Durch solche ausdrücklich vorbehaltenen Planungsänderungen können sich daher auch im Hinblick auf die tatsächliche Ausführung des Bauvorhabens sowie im Hinblick auf die in diesem Exposé wiedergegebenen Angaben, Darstellungen und Berechnungen Änderungen ergeben. Für Art und Umfang der tatsächlichen baulichen, technischen sowie rechtlichen Ausführung der in diesem Exposé dargestellten Immobilie sind ausschließlich der mit den jeweiligen Käufern geschlossene Kaufvertrag sowie dessen Anlagen (insbesondere Baubeschreibung und Baupläne) verbindlich. Bei den in diesem Exposé wiedergegebenen dreidimensionalen Visualisierungen handelt es sich um freie künstlerische Darstellungen, die nicht unbedingt die zukünftige Realität wiedergeben. Die in den Plänen und Zeichnungen dargestellte Möblierung und Raumaufteilung stellt lediglich einen unverbindlichen Gestaltungsvorschlag dar und ist nicht Vertragsbestandteil. Die in diesem Exposé enthaltenen Pläne, Zeichnungen sowie sonstigen Illustrationen und Visualisierungen dienen lediglich und ausschließlich einer ersten und zugleich unverbindlichen Veranschaulichung des bislang noch in Planung befindlichen Bauvorhabens und geben weder die tatsächliche spätere Bauausführung wieder noch stellen sie eine rechtlich verbindliche Baubeschreibung dar. Etwaige in diesem Exposé enthaltene Berechnungen stellen ebenfalls lediglich rechtlich unverbindliche Beispielrechnungen auf der Basis des derzeitigen Planungsstandes dar; solche in diesem Exposé wiedergegebenen Berechnungen begründen keine zugesicherten Eigenschaften und stellen auch keinen sonstigen vertraglichen Leistungsinhalt dar. Maßgeblich für die vertraglichen Leistungsinhalte des Verkäufers sind ausschließlich die Inhalte der mit den jeweiligen Käufern geschlossenen Verträge sowie von deren Anlagen.

MARKETING: WWW.CADMAN.DE

ALLOHEIM®
SENIOREN-RESIDENZEN
Wir dienen Ihrer Lebensqualität.

PRO URBAN