



SENIORENZENTRUM NINO-ALLEE
NORDHORN



PRO URBAN

EIN PORTFOLIO-CARE®-PROJEKT DER PRO URBAN AG



VORWORT

ZWISCHEN WUNSCHBILD UND WIRKLICHKEIT

Wie sieht sie eigentlich aus, die ideale Geldanlage?

Sie sollte sicher sein, gegen Inflation schützen, eine hohe regelmäßige Rendite ausschütten und über die Zeit auch noch eine gute Wertentwicklung aufweisen. Idealerweise lässt sie sich auch schnell wieder zu Geld machen. Und perfekt wäre solch eine Investition, wenn sie zu alledem auch noch ethische Maßstäbe erfüllen könnte, zum Beispiel bei sozialen Aspekten und solchen des Umweltschutzes.

Doch machen wir uns nichts vor: Die ideale Geldanlage gibt es nicht. Aber eine, die dem Ideal in vielen Punkten ziemlich nahekommt. Hierzu machen wir Ihnen mit den Pflegeimmobilien PORTFOLIO-CARE® von PRO URBAN ein interessantes Angebot.



INHALT

4 Pflegebedarf

- Wachsende Nachfrage nach qualifizierter Pflege

6 PRO URBAN AG

- Familienunternehmen, Erfahrung, Herkunft
- Wo gibt es bereits PRO URBAN-Pflegeheime?

10 QUALIVITA

- Aufgabe und Philosophie
- Pflegeunternehmen (Erfahrung, Anforderungen, Mitarbeiter)

15 PORTFOLIO-CARE®

- Erläuterung architektonische und bauliche Qualität des Produkts
- Qualitätskriterien Standortwahl/lokaler Markt
- Erläuterung Mietvertrag und Rendite
- Erläuterung Selbstbelegungsoption, auch für Verwandte
- Zusammenfassung Vorteile
- Testimonials Investoren

31 Seniorenzentrum NINO-Allee

- Gebäude von außen (gesamt)
- Lobby und Cafeteria
- Gebäudeplan und Bilder
- PflegeAppartements

PFLEGEBEDARF

WACHSENDE NACHFRAGE NACH QUALIFIZIERTER PFLEGE



Der Anteil von
pflegebedürftigen Menschen
an der Gesamtbevölkerung*

2,89%
2012

3,68%
2020

4,47%
2030

5,27%
2040

6,81%
2050

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.

* Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder.





PRO URBAN AG



Egbert Möller (Vorstandsvorsitzender), Manfred Möller (Architekt),
Torsten Jansen (Vorstand), Marisa Möller (Vorstand).

FAMILIENUNTERNEHMEN IN DER TRADITION VERWURZELT



Mit der Gründung seines eigenen Unternehmens vor über 40 Jahren hat Egbert Möller 1973 die Saat für den späteren Erfolg ausgebracht. Das durchdachte Management und die systematische Erschließung neuer Geschäftsfelder ließen die kleine Firma im Laufe der Zeit zu einer Unternehmensgruppe mit über 1.200 Mitarbeitern anwachsen.

Trotz der Größe ist die PRO URBAN-Gruppe aber nach wie vor ein Familienunternehmen. Und das nicht nur, weil inzwischen auch die zweite Generation der Familie Möller im Management tätig ist. Der familiäre Gedanke zeigt sich auch im täglichen Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und Bewohnern. So ist und bleibt das Verantwortungsbewusstsein bei PRO URBAN eine gelebte Selbstverständlichkeit, weil Manager und Experten in erster Linie Menschen sind: Menschen.

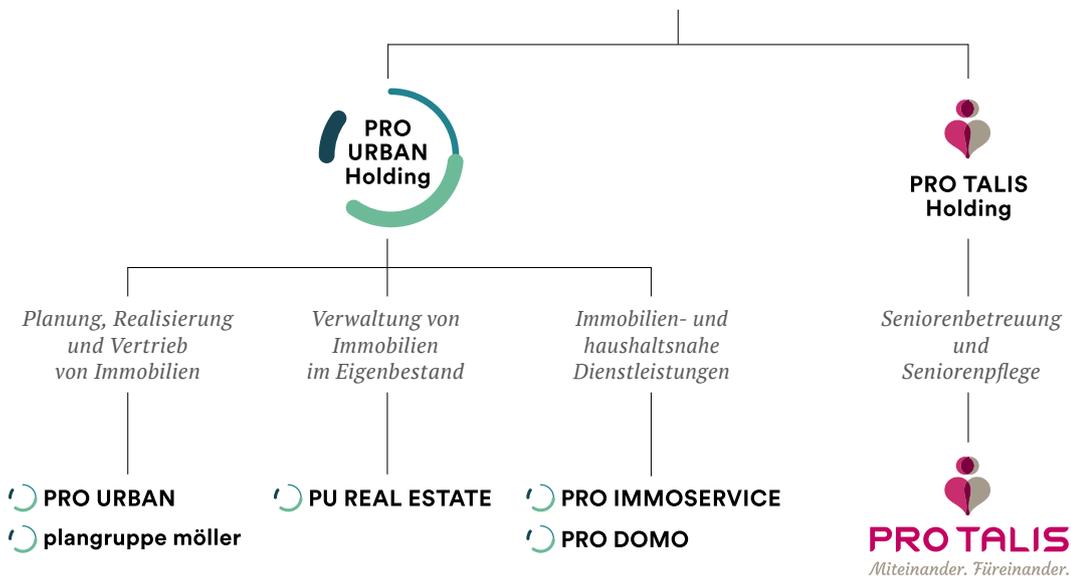
UNTERNEHMENSFAMILIE

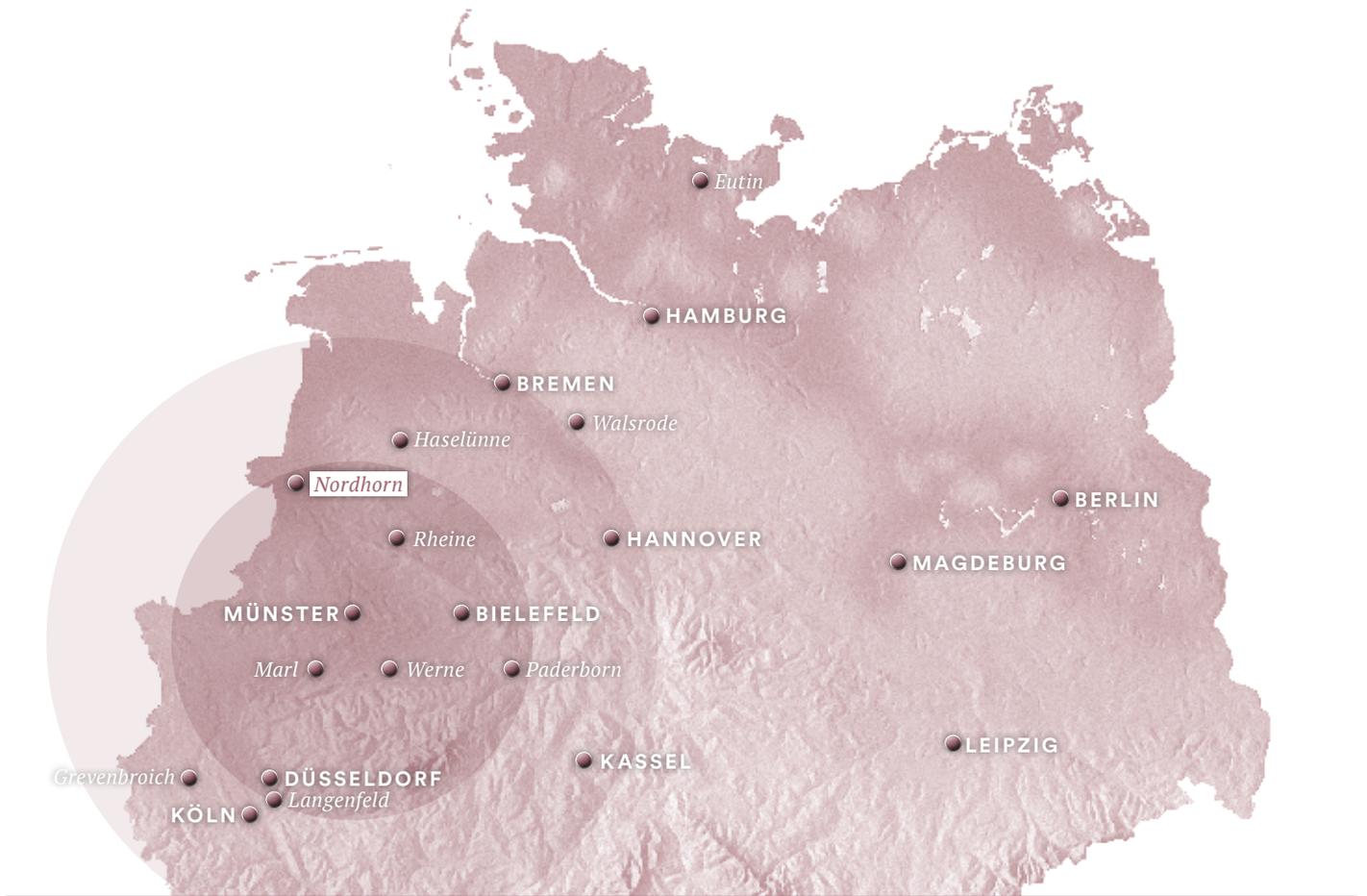
ALLES AUS EINER HAND



PRO URBAN AG

Egbert Möller, Marisa Möller, Raphael Wellen und Torsten Jansen
Vorstände





Zur „Unternehmensfamilie“ der PRO URBAN-Gruppe gehört heute PRO URBAN selbst als Generalunternehmer für die Konzeption und Projektierung, unter anderem von Gesundheits- und Seniorenzentren. Das Ingenieurbüro plangruppe möller ist für die Planung, Architektur und Bauleitung verantwortlich. Mit PRO TALIS wurde ein eigenes Betreiberunternehmen für Seniorenimmobilien geschaffen, um den eigenen hohen Qualitätsanforderungen auch im Betrieb gerecht zu werden. Damit kann PRO URBAN einen stetigen Wissens- und Erfahrungsaustausch zwischen den einzelnen Unternehmen sicherstellen.

Durch dieses Zusammenspiel konnte PRO URBAN umfassendes Know-how aufbauen und einen einheitlich hohen Qualitätsstandard von der Planung bis zum Betrieb etablieren. Kompetenzen, die PRO URBAN befähigen, auch andere professionelle Betreiber zu identifizieren und für solche Einrichtungen zu gewinnen.



QualiVita

LEBEN IST PFLEGENSWERT



ERFOLGSFAKTOR BETREIBER

ALLE QUALITÄTSKRITERIEN IM GRIFF

QualiVita



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 QualiVita konnte PRO URBAN einen Mieter für das Gesamtobjekt gewinnen, der bereits seit über zehn Jahren im Senioren- und Pflegebereich wirtschaftlich erfolgreich arbeitet.

Der Familienbetrieb mit mehr als 600 Mitarbeitern betreibt neben stationären Einrichtungen auch teilstationäre Einrichtungen, ambulante Pflegedienste, Service-Wohnen und qualifizierte Krankentransporte. Eingespielte Prozesse und das Qualitätsmanagement sind ein bewährtes Geschäftsmodell und machen QualiVita zu einem bonitätsstarken Eckpfeiler bei einer Investition in ein PflegeAppartement des Seniorenzentrums NINO-Allee von PRO URBAN.

ERFOLGSFAKTOR BETREIBER

DER MENSCH MACHT DEN UNTERSCHIED



Die Menschen, die in einem von QualiVita betreuten Seniorenzentrum leben, sollen, solange es geht, ein Leben in größtmöglicher Sicherheit und Selbständigkeit führen können. So viel Pflege wie nötig, so viel Eigenständigkeit wie möglich. Dieser Leitgedanke wird bei QualiVita täglich von hoch motivierten und professionell ausgebildeten Mitarbeitern umgesetzt. Der Unternehmensname „QualiVita“ ist dabei Programm: Abgeleitet aus dem Lateinischen, steht er im übertragenen Sinne für die Beschaffenheit des Lebens. „Dieses für unsere Bewohner sicher und äußerst angenehm zu gestalten, ist unsere Profession.“

Leben ist pflegenswert. Dies ist der Leitgedanke, mit dem wir jeden Menschen in QualiVita-Einrichtungen betreuen, pflegen und versorgen. Diese traditionellen Werte werden von „QualiVita“ modern fortgeschrieben und bürgen für eine hohe Lebensqualität. – Jetzt und in der Zukunft!

QualiVita

LEBEN IST PFLEGENSWERT

*Persönliche Hingabe und
professionelle Pflege – der Erfolg
hängt von den Mitarbeitern ab.*







PORTFOLIO-CARE®

RENTABEL. SICHER.
SOZIAL.

DURCHDACHTES ANLAGEKONZEPT

DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN



Mit PORTFOLIO-CARE® hat PRO URBAN ein Anlageprodukt entwickelt, das die Vorteile einer klassischen Eigentumswohnung in attraktiver Weise mit planbaren Auszahlungen verbindet. Ein Investment in ein PflegeAppartement im Seniorenzentrum Nordhorn vereint eine im Vergleich zu anderen Investments hohe Sicherheit mit einer gleichzeitig attraktiven Rendite von ca. 4,25 %. Durch die KfW-55-Förderungsmöglichkeit kann diese Rendite noch erhöht werden. Ein langfristiger Mietvertrag über 20 Jahre mit Verlängerungsoption von zweimal fünf Jahren führt zu regelmäßigen Mietzahlungen. Damit sind auch Annuitäten für langfristige Darlehen gut planbar. Durch den langfristigen Mietvertrag mit dem Betreiber muss sich der Eigentümer – im Gegensatz zum klassischen Immobilieninvestment – nicht um die Vermietung seines PflegeAppartements kümmern.





PLUSPUNKTE EINER DURCHDachten ARCHITEKTUR

GEBÄUDE FÜR MENSCHEN

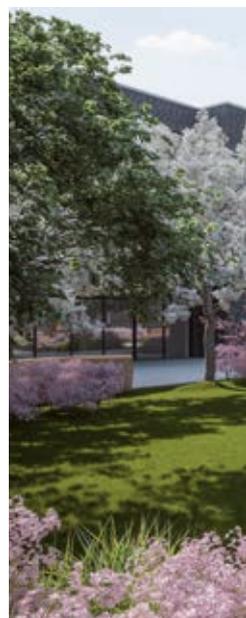


QualiVita

LEBEN IST PFLEGENSWERT

Der moderne und großzügige Gebäudekörper vermittelt schon von außen ein Gefühl von Offenheit und Weite. Auf zwei Etagen plus Erdgeschoss genießen die Bewohner viel Ruhe, genügend Privatsphäre und zugleich so viel Gesellschaft wie erwünscht. Als Karree angelegt, umrahmt das Gebäude einen kleinen grünen Innenhof mit großzügiger Terrassenfläche. Die PflegeApartements verfügen somit fast alle über einen Blick ins Grüne.

Energetisch wird das Objekt nach neuesten Standards geplant und kann so über entsprechende geförderte Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau finanziert werden.



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



EnEV-Angaben: Nordhorn, Nino | 2018 | Bedarfsausweis | 47,1 | Gas | BHKW



DURCHDACHTE STANDORTWAHL

DIE LAGE MACHT DEN UNTERSCHIED



Für die Suche nach der perfekten Lage für eine Seniorenimmobilie hat PRO URBAN eine ganze Reihe von durchdachten Kriterien entwickelt, die den Wert der Immobilie als langfristige Investition über die Jahre erhalten oder sogar steigern können. Dazu gehört zum Beispiel die Positionierung neuer Projekte in der Nähe von Ballungsräumen.

Grundlage bilden hierfür offizielle Bedarfsanalysen. PRO URBAN sucht dabei gezielt nach Orten, die Angehörigen wie Mitarbeitern kurze Fahrzeiten sichern und die noch vergleichsweise niedrige Grundstückspreise aufweisen. Selbstverständlich wird bei der Suche nach geeigneten Grundstücken auch auf die Attraktivität und Infrastruktur der näheren und weiteren Umgebung geachtet. Denn alle sollen kurze Wege zu Einkaufsmöglichkeiten, Gastronomie, Parks und öffentlichen Plätzen haben.



*Wie bei einem guten Wein ist bei
Pflegeimmobilien die Lage eines der
wichtigsten Erfolgskriterien.*

DURCHDACHTES MIETKONZEPT

EIN GUT EINGESPIELTES TEAM



Als Eigentümer eines PORTFOLIO-CARE®-PflegeAppartements schließen Sie nicht mit dem Bewohner, sondern mit dem Betreiber QualiVita einen Mietvertrag ab. QualiVita wiederum rechnet direkt mit den Pflegekassen ab. Ein gut eingespieltes Verfahren. **Es sorgt planmäßig für regelmäßige monatliche Mieteingänge in Höhe von umgerechnet ca. 4,25 % p. a. auf den Kaufpreis** – unabhängig davon, ob das Appartement tatsächlich belegt ist oder nicht.

Der Mietvertrag 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 Mietvertrages mit PORTFOLIO-CARE® Arbeit, Nerven und Ärger.

Wichtig für Sie ist also der Mietvertrag, nicht der einzelne Mieter eines Appartements.

DURCHDACHTES NUTZUNGSKONZEPT

ÜBER DEN TAG HINAUS



Auch wenn man es selbst oft nicht wahrhaben will: Pflegebedürftigkeit kann jeden treffen. Aus diesem Grund führt das PORTFOLIO-CARE®-Investment finanzielle und persönliche Lebensvorsorge zusammen.

Als Eigentümer eines PORTFOLIO-CARE®-PflegeAppartements haben Sie die vertraglich gesicherte Möglichkeit, einen Platz in der von QualiVita in Nordhorn betreuten Pflegeeinrichtung zu nutzen. Ob für Sie selbst, Ihren Ehe- oder Lebenspartner, nahe Angehörige in gerader Linie oder Ihre Geschwister, bleibt Ihnen überlassen.

So kann man mit dem PORTFOLIO-CARE®-PflegeAppartement beispielsweise auch die eigenen Kinder entlasten, indem man vorausschauend für alle eigenen Lebenssituationen vorsorgt.



*Ob für Sie selbst oder Angehörige:
Mit einem PORTFOLIO-CARE®-Investment
sichern Sie sich bei Pflegebedürftigkeit
im Alter ab.*



Zuverlässig:

Mietrendite ca. 4,25 % – unabhängig von der tatsächlichen Belegung



Langfristig:

Minstdauer Mietvertrag: 20 Jahre
(plus 2 x 5 Jahre Verlängerungsoption)



Bequem:

Solventer Mieter,
regelmäßige Mieteinnahmen



Sachanlage:

Eintragung des Eigentums
ins Grundbuch



Flexibilität:

Verkauf, Vererbung und dingliche Sicherung
(zum Beispiel für Finanzierung) möglich

DURCHDACHTE INVESTITION

PORTFOLIO-CARE[®] PLUSPUNKTE



Jeder private Anlagefokus ist unterschiedlich und durch steuerliche Hintergründe, die Höhe des vorhandenen Eigenkapitals oder den Sicherheitsanspruch individuell geprägt. Ein PORTFOLIO-CARE[®]-Investment in eine PRO URBAN-Pflegeimmobilie kommt nahezu jedem persönlichen Anspruch entgegen.

Unter Berücksichtigung von Eigenkapitaleinsatz und Nutzung der Fördermöglichkeiten der KfW besteht eine große Chance, dass sich der Erwerb eines PflegeAppartements bei einer attraktiven Rendite von 4,25% bereits nach 20 Jahren amortisiert hat.

WARUM PORTFOLIO-CARE®?

SO INDIVIDUELL WIE DAS LEBEN SELBST



»MEINE MUTTER IST
JETZT 68 UND UNGLAUBLICH
FIT. ABER WIE SIEHT ES IN
ZEHN JAHREN AUS?«

Florian W., 48 Jahre

»ICH HABE EINEN
FÜNFSTELLIGEN BETRAG
GEERBT. DEN MÖCHTE ICH
NUN ANLEGEN. SICHER,
SINNVOLL UND SOZIAL.«

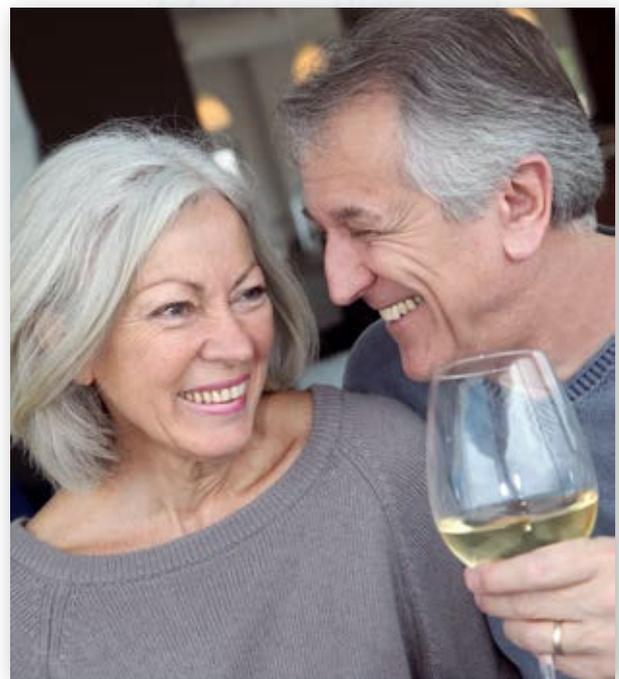
Julia O., 58 Jahre





»ICH MÖCHTE MICH NICHT
MIT LEERSTAND ODER
MIETINTERESSENTEN
HERUMSCHLAGEN.
UND DENNOCH EINE SACH-
ANLAGE UND EINE FAIRE
RENDITE FÜR MEIN GELD.«

Peter J., 44 Jahre



»WO SONST KANN MAN
IN SEINEM INVESTMENT
LEBEN, WENN ES EINEM
NICHT MEHR SO GUT GEHT?«

Franz C., 64 Jahre





PORTFOLIO-CARE®

SENIORENZENTRUM NINO-ALLEE

DIE LAGE

IN JEDER HINSICHT GUT ANGELEGT



Vom ehemaligen Beinamen Nordhorns „Textilstadt im Grünen“ trifft nur noch der zweite Teil zu. Seit dem Untergang der Textilindustrie haben sich hier im äußersten Südwesten Niedersachsens viele Mittelständler angesiedelt und die ehemals blühende Industriestadt in einen modernen Dienstleistungsstandort verwandelt. Seit Jahren ist die niedrigste Arbeitslosenquote in ganz Niedersachsen der beste Beweis für diese fruchtbare Neuausrichtung. Auch abseits der guten wirtschaftlichen Bedingungen hat Nordhorn den Menschen viel zu bieten. Umgeben von malerischen Heidelandschaften und durchflossen von der Vechte verbindet Nordhorn eine hohe Lebensqualität mit vielen Freizeitmöglichkeiten. Von Bootsfahrten und Fahrradtouren bis hin zu abwechslungsreichen Ausflügen in die Kulturlandschaft der Stadt oder die angrenzenden Niederlande ist für jeden etwas dabei. So präsentiert sich Nordhorn als kleine Stadt mit großen Möglichkeiten: für Investoren und Ruheständler.



Stadtspark

Innenstadt

Vechte

Kulturzentrum
Alte Weberei

Vechtesee



Bahnhof

VHS

Sportplätze

NINO Wirtschaftspark



Seniorenzentrum
NINO-Allee

Freibad

Einkaufszentrum



01



02



03



04

01

Der Povelturm, erbaut im Jahre 1906 als „Staub- und Wasserturm“ der Spinnerei Povel, ist jetzt Teil des Stadtmuseums.

02

Die Kornmühle ist eine historische, von Wasserkraft der Vechte angetriebene Korn- und Sägemühle.

03

Tretbootverleih am Vechtesee.

04

Der 1928/29 errichtete Spinnereihochbau der Textilfirma NINO wurde ab 2009 zum „NINO-Hochbau/Kompetenzzentrum Wirtschaft“ umgebaut.

05

Altstadt, Fußgängerzone.



05

UMGEBUNG

DER PERFEKTE RUHESITZ FÜRS ALTER



Das Seniorenzentrum NINO-Allee entsteht zentral im Herzen Nordhorns. Von hier ist die von der Vechte umflossene Innenstadt genauso schnell erreicht wie der Vechtesee und der Nordhorn-Almelo-Kanal. Mehrere Supermärkte, eine Sparkasse, ein Bistro, ein Kino und zwei Apotheken liegen nur wenige Meter entfernt. Ideal also für kurze Ausflüge mit Verwandten oder Bekannten, kleine Spaziergänge und Besorgungen im Vorübergehen.



alivita

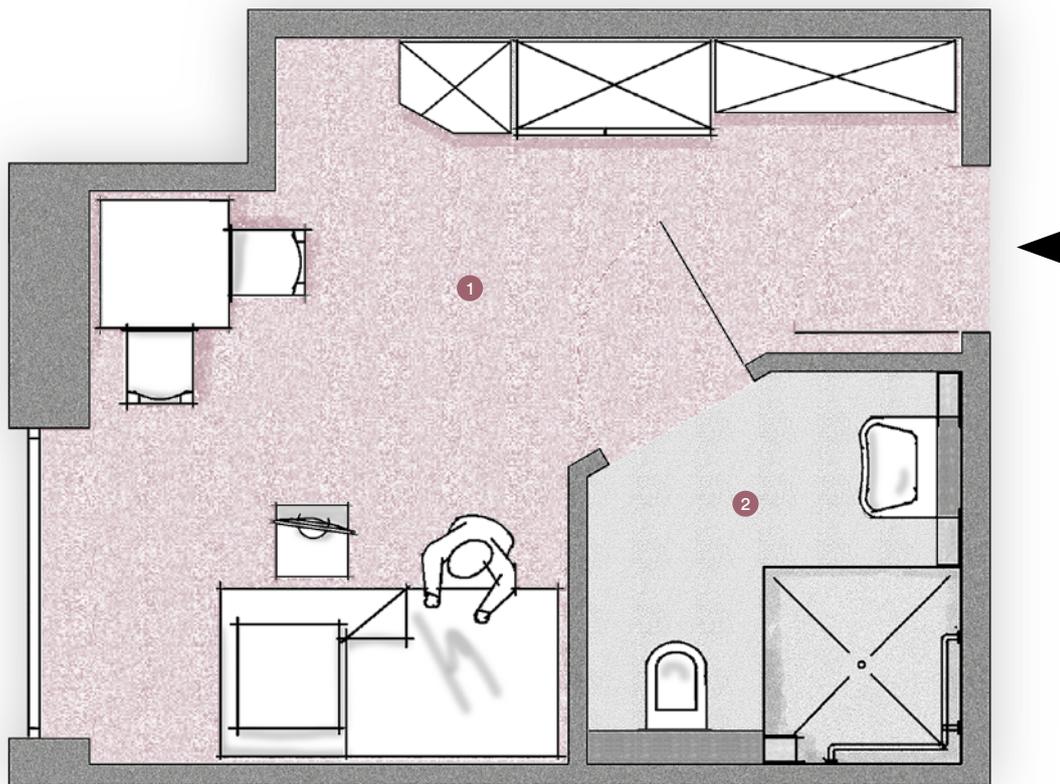


RICHTIG GUT GESCHNITTEN
QUALIVITA
IST AUF SIE
EINGERICHTET



EnEV-Angaben: Nordhorn, Nino | 2018 | Bedarfsausweis | 47,1 | Gas | BHKW

Die PflegeAppartements sind hell und geräumig.
Hier findet auch das lieb gewonnene Möbelstück
der Bewohner seinen Platz.



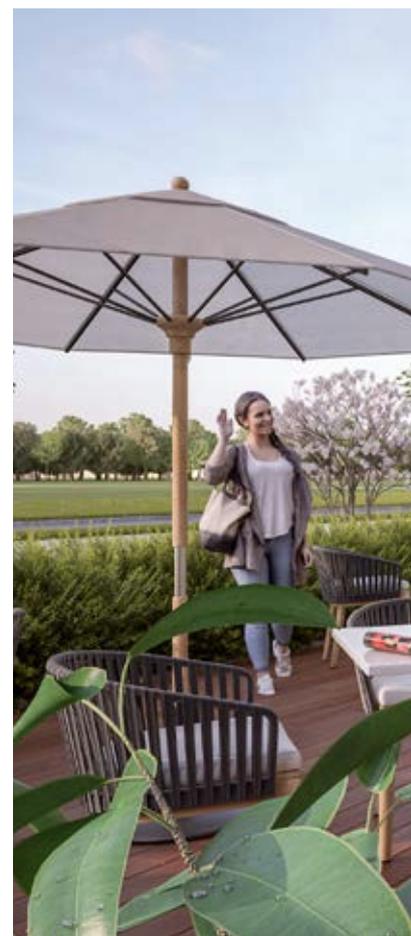
PFLEGEAPPARTEMENT 19, EXEMPLARISCH
GESAMT: 54,86 m²

① Wohnen:	16,36 m ²
② Bad:	4,70 m ²
+ Gemeinschaftsfläche (fiktiver Anteil):	ca. 33,80 m ²
Gesamt:	54,86 m²

AUSSTATTUNG

LEBEN WIE
IM URLAUB*Das Seniorenzentrum NINO-Allee
in Nordhorn bietet:*

- ✓ 90 PflegeAppartements mit eigenem Bad
- ✓ Apartmentgrößen von 19,49 m² bis 27,04 m²
zzgl. eines fiktiven Anteils an der Gemein-
schaftsfläche von 33,80 m²
- ✓ Kaufpreise von ca. 150.810,- bis ca. 172.177,- €
- ✓ Großzügige Gemeinschafts- und Therapieräume
- ✓ Eigene Küche
- ✓ Einladender, begrünter Innenhof
- ✓ Ausreichende Anzahl an Besucherparkplätzen





Die Abbildungen zeigen zum Teil Impressionen und Details der PflegeAppartements in Grevenbroich und stehen stellvertretend für die Qualität und den Anspruch all unserer Pflegeeinrichtungen.





Klaus Hiekmann
Telefon 05931 | 9899-160



Edwina Holtermann
Telefon 05931 | 9899-150



Aline Reichel
Telefon 05931 | 9899-155



Tanja Jaeger
Telefon 05931 | 9899-165



PRO URBAN

Projekt in Nordhorn „NINO-Allee“ GmbH
Auf der Herrschwiese 15
49716 Meppen
Telefon 05931 | 9899-0
info@pro-urban.de
www.pro-urban.de

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.

Weitere Angaben und eine Darstellung der vertraglichen Grundlagen sowie die Risiken des Erwerbs eines PflegeAppartements im Rahmen des Konzepts PORTFOLIO-CARE „NINO-Allee“ Nordhorn finden Sie in unserem Prospektteil B, den wir Ihnen gerne bei einem konkreten Interesse an dieser Kapitalanlage überreichen.

QualiVita



PRO URBAN