



---

SENIORENZENTRUM ELBWIESENHOF

# DRESDEN

---



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 CASA REHA**
  - Aufgabe und Philosophie
  - Pflegeunternehmen (Erfahrung, Anforderungen, Mitarbeiter)
  
- 15 Portfolio-Care®**
  - Erläuterung architektonische und bauliche Qualität des Produkts
  - Qualitätskriterien Standortwahl/lokaler Markt
  - Erläuterung Pachtvertrag und Rendite
  - Erläuterung Selbstbelegungsoption, auch für Verwandte
  - Beispielrechnung/Zusammenfassung Vorteile
  - Testimonials Investoren
  
- 31 CASA REHA Pflegezentrum**
  - Gebäude von außen (gesamt)
  - Lobby und Cafeteria
  - Gebäudeplan und Bilder
  - PflegeAppartements
  
- 44 Häufig gestellte Fragen**

## PFLEGEBEDARF

# WACHSENDE NACHFRAGE NACH QUALIFIZIERTER PFLEGE



Der Anteil von  
pflegebedürftigen Menschen  
an der Gesamtbevölkerung\*

**A**ufgrund 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.



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





PRO URBAN AG



Egbert Möller (Unternehmensgründer), Manfred Möller (Architekt),  
Torsten Jansen (Geschäftsführer), Marisa Möller (Geschäftsführerin)

# FAMILIENUNTERNEHMEN IN DER TRADITION VERWURZELT



**M**it 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 1.000 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 geblieben sind: Menschen.

# UNTERNEHMENSFAMILIE

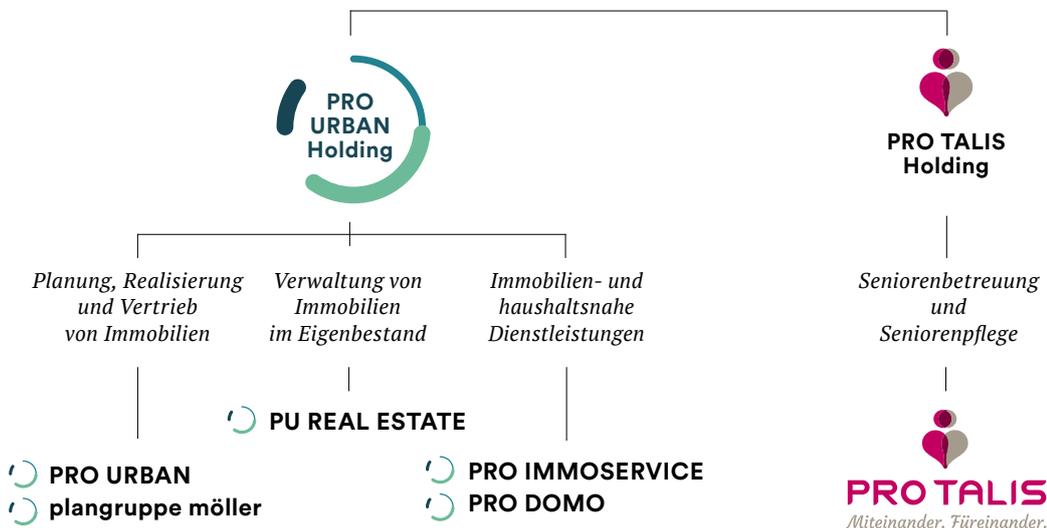
# ALLES AUS EINER HAND

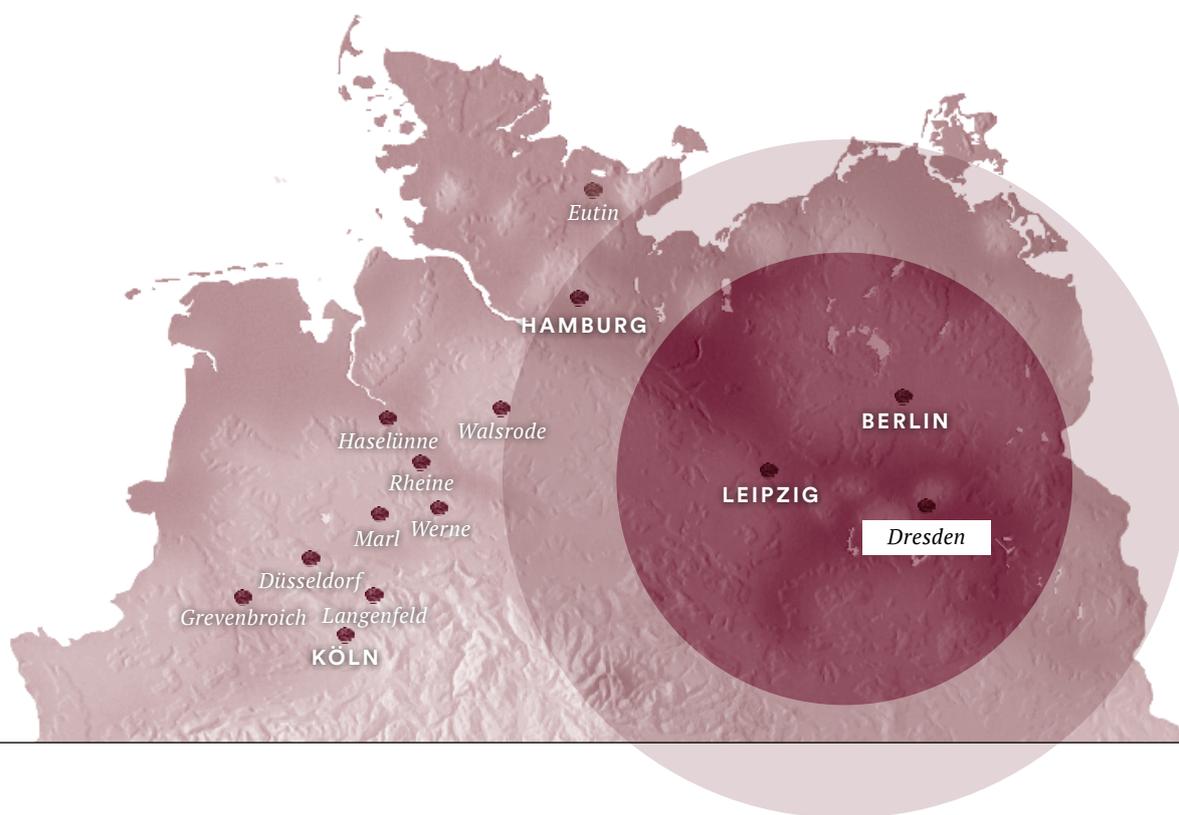


## PRO URBAN AG

Egbert Möller, Marisa Möller und Raphael Wellen

Vorstände





**Z**ur „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 und alle Leistungen, die für eine vorbildliche Pflegeimmobilie notwendig sind, kompetent beurteilen.

Dieses Zusammenspiel und der permanente Erfahrungsaustausch sind immer an den Standorten optimal möglich, die in einer vertretbaren Entfernung zueinander liegen. Bei weiter entfernten Standorten ist PRO TALIS in der Lage, andere qualitativ herausragende Betreiber zu identifizieren und für solche Einrichtungen zu gewinnen. In Dresden sind dies die Pflegespezialisten der CASA REHA-Gruppe.



**ERFOLGSFAKTOR BETREIBER**

# ALLE QUALITÄTSKRITERIEN IM GRIFF



**Z**u 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 CASA REHA konnte PRO URBAN einen Pächter für das Gesamtobjekt gewinnen, der bereits über 70 Häuser im Senioren- und Pflegebereich wirtschaftlich erfolgreich betreibt. Eingespielte Prozesse und das Qualitätsmanagement sind ein bewährtes Geschäftsmodell und machen CASA REHA zu einem bonitätsstarken Eckpfeiler bei einer Investition in ein Pflege-Appartement des Pflegezentrums Dresden von PRO URBAN.

## ERFOLGSFAKTOR BETREIBER

# DER MENSCH MACHT DEN UNTERSCHIED



**D**ie Menschen, die in einem von CASA REHA 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 CASA REHA täglich von hoch motivierten und professionell ausgebildeten Mitarbeitern umgesetzt. Ihr Anspruch: „Wir pflegen und betreuen unsere Bewohner so, wie wir selbst gepflegt und betreut werden möchten.“

Dadurch ist CASA REHA einer der größten Herausforderungen der Branche gewachsen: der Gewinnung qualifizierter Mitarbeiter.

Das Nachrichtenmagazin Focus ermittelte bereits 2014 und 2015 in zwei Studien, dass die Unternehmensgruppe zu den Top-Arbeitgebern Deutschlands gehört. Das Unternehmen beschäftigt über 7.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und bildet jährlich etwa 400 Pflegekräfte aus.\*

\* Quelle: Pressemitteilung Oberursel, FocusSpezial vom 1. Februar 2016.





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







Portfolio-Care®

RENTABEL. SICHER.  
SOZIAL.

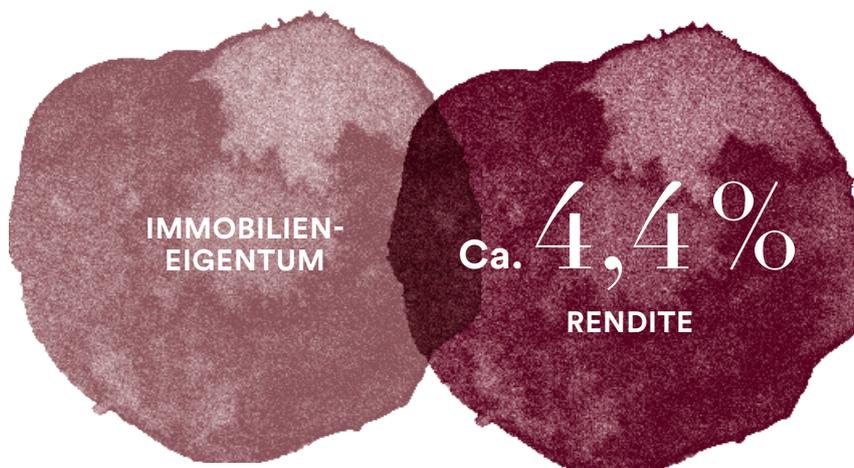
**DURCHDACHTES ANLAGEKONZEPT**

# DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN



**M**it 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 Pflegezentrum Dresden vereint eine im Vergleich zu anderen Investments hohe Sicherheit mit einer gleichzeitig attraktiven Rendite von ca. 4,4 %. Durch die KfW-55-Förderungsmöglichkeit kann diese Rendite noch erhöht werden. Ein langfristiger Pachtvertrag über 20 Jahre mit Verlängerungsoption von zweimal fünf Jahren führt zu regelmäßigen Pachtzahlungen. Damit sind auch Annuitäten für langfristige Darlehen gut planbar.

Durch den langfristigen Pachtvertrag 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



**CASA REHA**  
Unternehmensgruppe

**D**ie drei Gebäudeteile mit jeweils drei Etagen werden einfühlsam in den vorhandenen Baumbestand integriert. Im Inneren bilden sie einen kleinen grünen Innenhof mit großzügiger Terrasse. Um die Gebäude herum schafft der Park eine wohltuende Geborgenheit. Die PflegeApartments verfügen somit fast alle über einen Blick ins Grüne. Energetisch wird das Objekt nach neuesten Standards geplant und kann so durch entsprechende geförderte Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau finanziert werden.



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

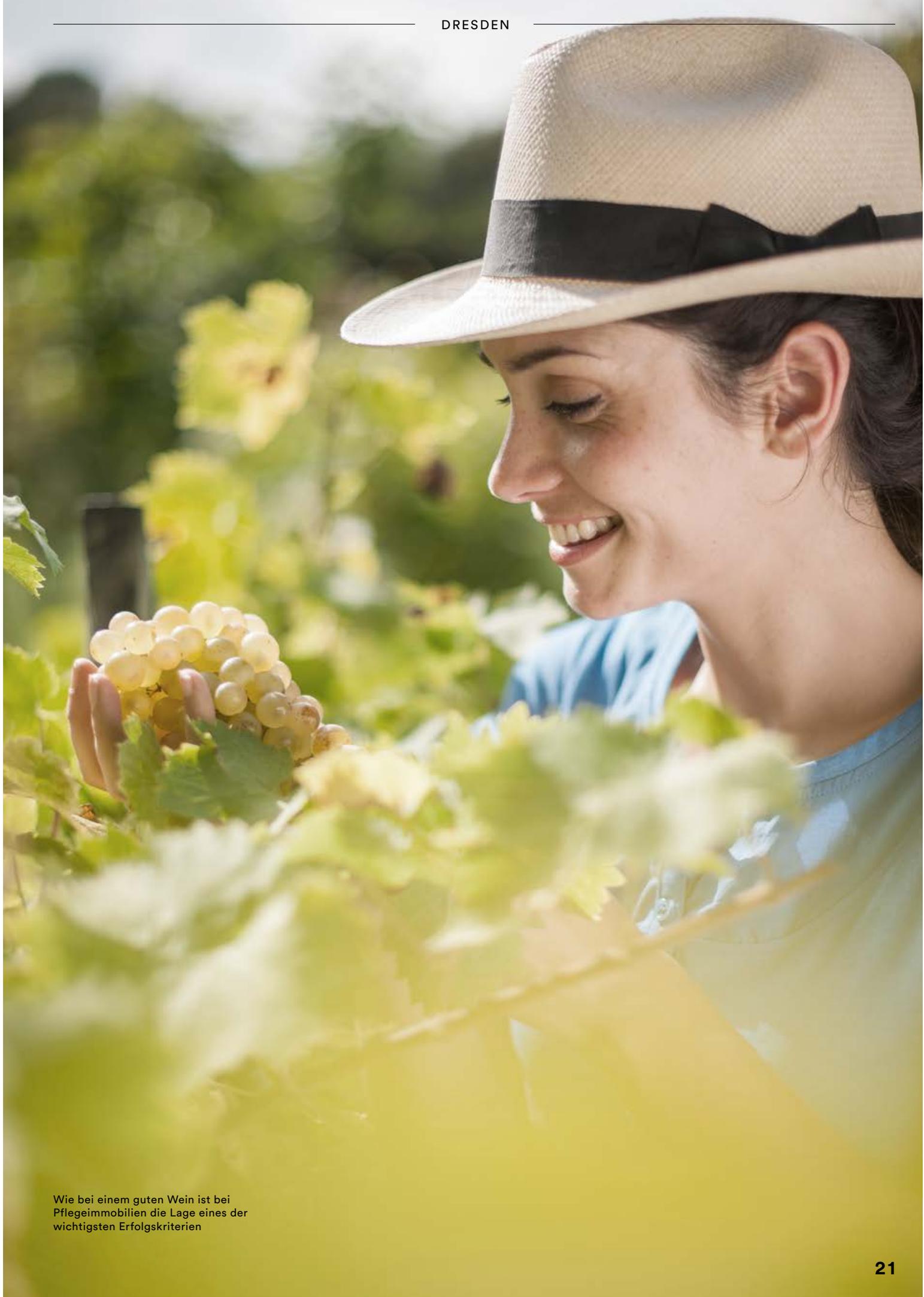


## DURCHDACHTE STANDORTWAHL

# DIE LAGE MACHT DEN UNTERSCHIED

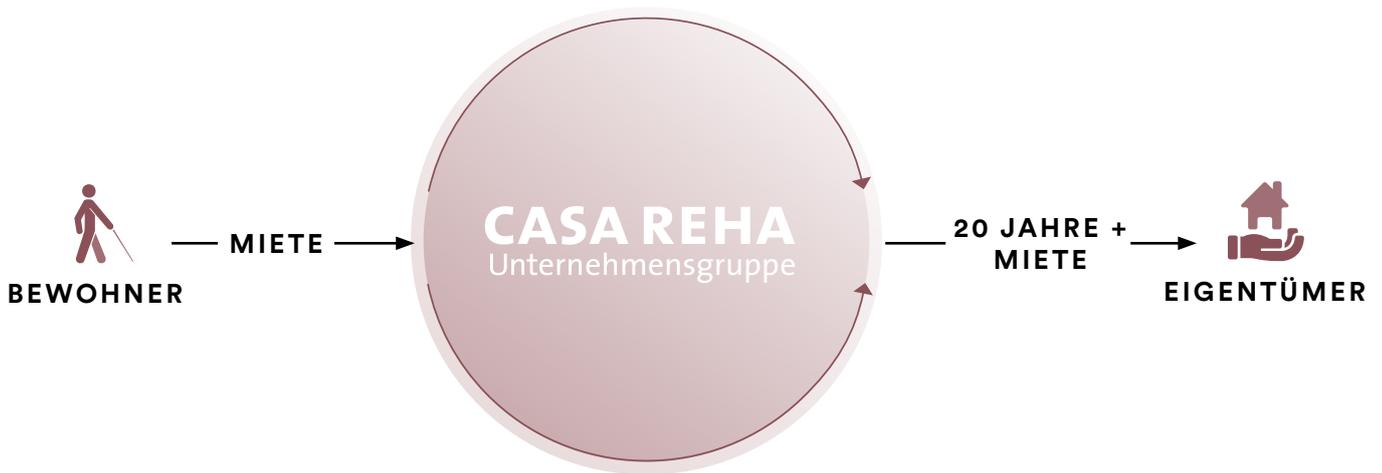


**B**ei der Suche nach der perfekten Lage für eine Seniorenimmobilie hat PRO URBAN eine ganze Reihe von durchdachten Kriterien entwickelt, die den Wert der Immobilie als langfristige Investition über die Jahre erhalten oder sogar steigern können. Dazu gehört zum Beispiel die Positionierung neuer Projekte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



**A**ls Eigentümer eines Portfolio-Care®-PflegeAppartements schließen Sie nicht mit dem Bewohner, sondern mit dem Betreiber CASA REHA einen Pachtvertrag ab. CASA REHA wiederum rechnet direkt mit den Krankenkassen ab. Ein gut eingespieltes Verfahren. Es sorgt planmäßig für regelmäßige monatliche Pachtingänge in Höhe von umgerechnet ca. 4,4 % p. a. auf den Kaufpreis – unabhängig davon, ob das Appartement 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 Appartements.

## DAS PORTFOLIO-CARE®-INVESTMENT

# SOLIDE RENDITE

**E**in Investment in ein PflegeAppartement im Pflegezentrum Dresden vereint eine im Vergleich mit anderen Investments hohe Sicherheit mit einer gleichzeitig attraktiven Rendite von ca. 4,4 %. Durch die KfW-55-Förderungsmöglichkeit kann diese Rendite noch erhöht werden. Der Tilgungszuschuss in Höhe von 5 % des KfW-Darlehens (max. 5.000,00 €) sowie die günstigen Darlehenszinsen (ab 0,75 % für max. 100.000,00 €) als Bestandteil der Gesamtfinanzierung führen zu einer höheren Vorsteuerrendite.



### BERECHNUNGSBEISPIEL, MIT SPITZEM BLEISTIFT GERECHNET:

<b>Kaufpreis für PflegeAppartement</b>	<b>146.077,90 €</b>
Grunderwerbsteuer (3,5 %)	5.112,73 €
Notar- und Gerichtskosten (1,75 %)	2.556,36 €
<b>Gesamtkosten</b>	<b>153.746,99 €</b>
<b>Finanzierung</b>	
KfW-Darlehen	100.000,00 €
Eigenkapital <sup>1</sup>	53.746,99 €
<b>Steuerliche Betrachtung</b>	
<b>Jährliche Pachteinahmen</b>	<b>6.376,91 €</b>
Anf. Zinsen f. KfW-Darlehen (0,75 %) <sup>2</sup>	750,00 €
Gesamtkosten des Kaufes	153.746,99 €
Abzgl. Grundstückswert (ca.) <sup>3</sup>	5.405,73 €
<b>Berechnungswert der AfA</b>	<b>148.341,26 €</b>
AfA (2 % des Berechnungswertes)	2.966,83 €
Steuerlich absetzbare Betriebskosten (Betrieb, Verwaltung)	405,60 €
<b>Steuerliche Einkünfte aus Investment</b>	<b>2.254,48 €</b>
<b>Liquiditätsbetrachtung</b>	
Jährliche Pachteinahmen (ohne Pre-Opening-Phase <sup>4</sup> )	6.376,91 €
Abzgl. Zinsen (0,75 %) und Tilgung (anf. 3,29 %) bezogen auf 100.000 €	4.040,00 €
Abzgl. Betriebskosten und Verwaltung <sup>5</sup>	405,60 €
Abzgl. Instandhaltungsrücklage	142,98 €
Abzgl. Steuern aus „Überschuss“ <sup>6</sup>	789,07 €
<b>Liquiditätsüberschuss pro Jahr</b>	<b>999,26 €</b>
<b>Vermögensaufbau durch Tilgung pro Jahr <sup>7</sup></b>	<b>3.290,00 €</b>
<b>Ggf. zzgl. eines einmaligen Tilgungszuschusses bis zu</b>	<b>5.000,00 €</b>

<sup>1</sup> Höhe des Eigenkapitals ist eine rechnerische Annahme.

<sup>2</sup> Annahme auf Basis des aktuellen Zinsniveaus.

<sup>3</sup> Zugrunde liegt der Bodenrichtwert vom

Gutachterausschuss, Stand: 2015.

<sup>4</sup> Siehe hierzu auch Prospektteil B zur Pre-Opening-Phase.

<sup>5</sup> Circa-Angaben auf aktuellem Niveau.

<sup>6</sup> Annahme: 35% Steuersatz.

<sup>7</sup> Anfängliche Tilgung bezogen auf 100.000 Euro, Tilgungsanteil steigt im Zeitverlauf des Darlehens.

## DURCHDACHTE EIGENNUTZUNG

ÜBER  
DEN TAG  
HINAUS

**A**uch 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 CASA REHA in Dresden betreuten Pflegeeinrichtung zu nutzen. Ob für Sie selbst, Ihren Ehe- oder Lebenspartner, nahe Angehörige 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. 4,4 % – unabhängig von der tatsächlichen Belegung



### ***Langfristig:***

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



### ***Bequem:***

Solventer Pächter,  
regelmäßige Pachteinahmen



### ***Sachanlage:***

Eintragung des Eigentums  
ins Grundbuch



### ***Flexibilität:***

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

DURCHDACHTE INVESTITION

# PORTFOLIO-CARE<sup>®</sup> PLUSPUNKTE



Jeder private Anlagefokus ist unterschiedlich und durch steuerliche Hintergründe, die Höhe des vorhandenen Eigenkapitals oder den Sicherheitsanspruch individuell geprägt. Ein Portfolio-Care<sup>®</sup>-Investment in eine PRO URBAN-Pflegeimmobilie kommt nahezu jedem persönlichen Anspruch entgegen.

So zahlt sich beim aktuellen Zinsniveau Ihr Appartement durch die attraktive Rendite von ca. 4,4 % innerhalb von ca. 20 Jahren selbst ab, wenn Sie 10 % Eigenkapital einsetzen. Nicht berücksichtigt bei dieser Beispielrechnung sind Ihre persönliche Situation, die Kaufnebenkosten und regelmäßig anfallende Kosten (ca. 48,00 €/Monat). Die Berater von PRO URBAN stellen Ihnen gerne eine individuelle Berechnung mit Berücksichtigung aller Faktoren zusammen.

WARUM PORTFOLIO-CARE®?

# 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.«

Christine L., 52 Jahre





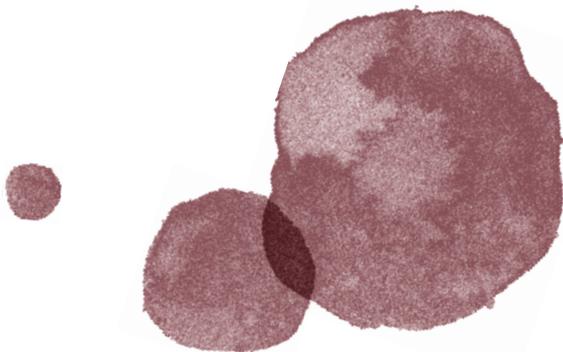
»ICH MÖCHTE MICH NICHT MIT LEERSTAND ODER MIETINTERESSENTEN HERUMSCHLAGEN. UND DENNOCH EINE SACHANLAGE UND EINE FAIRE RENDITE FÜR MEIN GELD.«

Peter J., 45 Jahre



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

Franz C., 61 Jahre







---

Portfolio-Care®

# CASA REHA PFLEGEZENTRUM

---

## DIE LAGE

# IN JEDER HINSICHT GUT ANGELEGT



**D**ie Landeshauptstadt Dresden ist mit 536.000 Einwohnern nach Leipzig die größte Stadt Sachsens. Während Dresden bei Touristen überwiegend als „Elbflorenz“ wegen seiner faszinierenden Kunstsammlungen und der historischen Bauwerke bekannt ist, zeigt die Stadt auch wirtschaftlich starke Seiten: Hier befinden sich beispielsweise viele bedeutende Bildungs- und Kultureinrichtungen des Freistaates, darunter allein drei Hochschulen. Auch bei Innovationen und Spitzentechnologien spielt Dresden, das gern auch als „Silicone Saxony“ bezeichnet wird, eine wichtige Rolle. Als politisches Zentrum kann Dresden mit dem Landtag, dem Sitz der Regierung sowie vielen Landesbehörden aufwarten. Dresden stellt damit langfristig einen attraktiven Investitionsstandort dar, der auch in Zukunft seine starke Anziehungskraft nicht verlieren dürfte.



Dresdner Heide

Kieler Bucht

Äußere Neustadt

Lingnerpark

Innere Neustadt

Elbe

Zwinger

Semperoper

Frauenkirche

Johannstadt

Altstadt

Striesen

Südvorstadt

Großer Garten

Blasewitz

Zoo

Gruna

ELBWIESENHOF

Seidnitz

Strehlen

Mockritz

Reick



01



02



03



04

01

Der Große Garten mit angrenzendem Zoo ist gerade im Sommer immer einen Besuch wert.

02

Der Rothermundpark liegt direkt neben dem Elbwiesenhof und lädt zum Verweilen ein.

03

Die Semperoper ist nur eines von vielen kulturellen Highlights, die Dresden zu bieten hat.

04

Gute Anbindung an die Innenstadt bietet der öffentliche Nahverkehr in unmittelbarer Nähe.

05

Supermärkte, kleine Geschäfte und Cafés machen das Viertel zu einer beliebten Wohngegend.

05



## UMGEBUNG

# DER PERFEKTE RUHESITZ FÜRS ALTER



**D**as Seniorenzentrum Elbwiesenhof entsteht südlich der Dresdner Innenstadt am Rande eines von viel Grün geprägten Wohngebietes. In direkter Nachbarschaft befindet sich der Rothermundpark. Im Umkreis von ein paar Metern liegen Supermärkte, eine Apotheke, eine Sparkasse, eine Tankstelle, ein Café und eine Bäckerei. Ideal also für kurze Ausflüge mit Verwandten oder Bekannten, kleine Spaziergänge und Besorgungen im Vorübergehen.



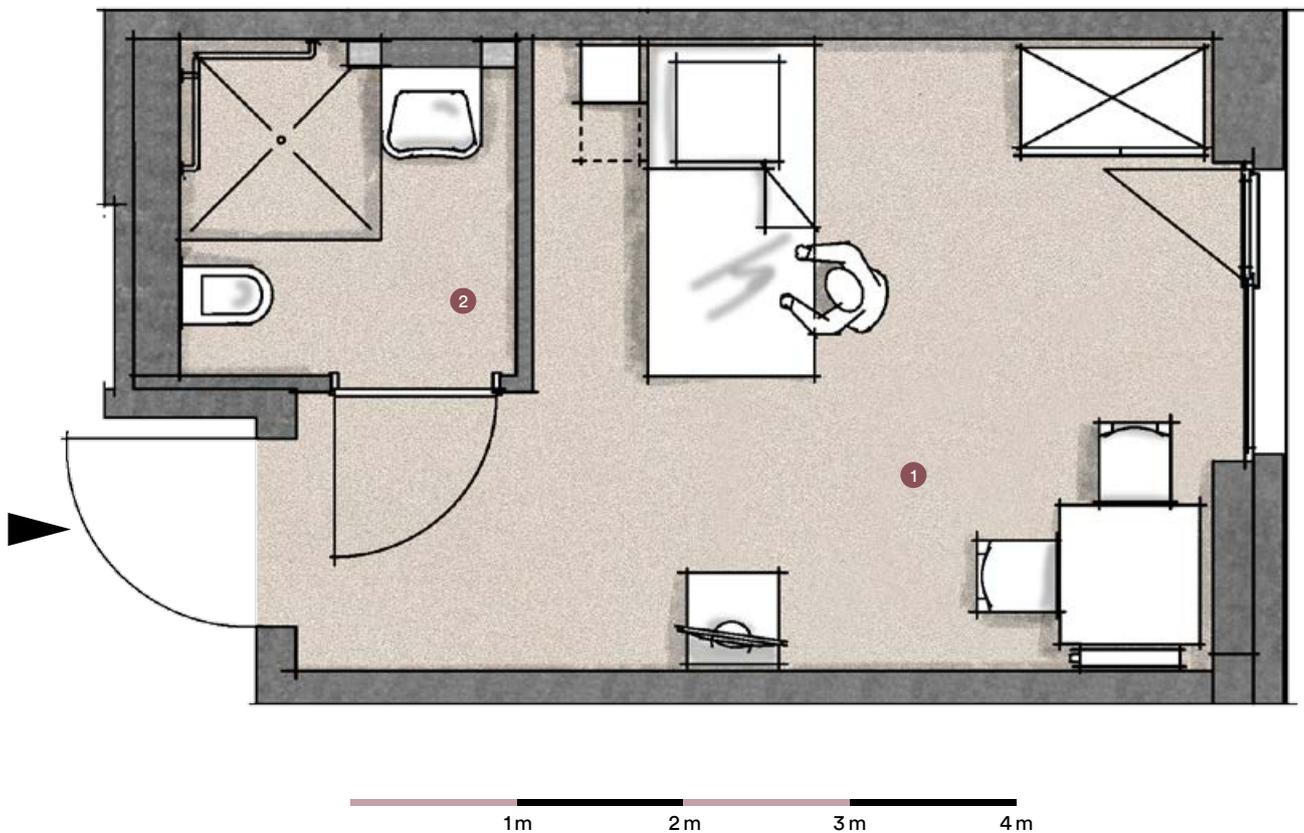


BEISPIELGRUNDRISSE

# DRESDEN IST AUF SIE EINGERICHTET



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



### PFLEGEAPPARTEMENT, EXEMPLARISCH

**GESAMT: 46,19 m<sup>2</sup>**

①	Wohnen:	17,77 m <sup>2</sup>
②	Bad:	4,27 m <sup>2</sup>
	Gemeinschaftsfläche (anteilig):	ca. 24,15 m <sup>2</sup>
	<b>Gesamt:</b>	<b>46,19 m<sup>2</sup></b>

## AUSSTATTUNG

# LEBEN WIE IM URLAUB



Die stationäre Pflegeeinrichtung  
befindet sich in der Bodenbacher Straße 47.

### *Das gehört zum Komfort im Seniorenzentrum Elbwiesenhof*

- 
- 142 PflegeAppartements
  - Eigenes Restaurant mit ausgewogener,  
regionaler Küche
  - Cafeteria mit Wintergarten
  - Friseur





Die Abbildungen zeigen 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



**Nicole Krause**  
Telefon 05931 9899-155



**Tanja Jaeger**  
Telefon 05931 9899-165



---

**PRO URBAN**

Auf der Herrschwiese 15  
49716 Meppen  
Telefon 05931 9899-0  
info@pro-urban.de  
www.pro-urban.de

## HAFTUNGSAUSSCHLUSS

**B**ei 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.

## HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN

**W**ie jede Kapitalanlage beinhaltet auch die Investition in ein Portfolio-Care® PflegeAppartement Chancen, aber auch Risiken.

Da es sich bei Portfolio-Care® jedoch um den Kauf einer Immobilie handelt, können viele Risiken anderer, spekulativerer Anlageformen ausgeschlossen bzw. minimiert werden. Die Besonderheit bei Portfolio-Care® besteht darin, dass mit dem Kauf gleichzeitig ein Pachtvertrag mit dem Betreiber abgeschlossen wird.

Der Investor kauft damit einerseits eine bereits vermietete Immobilie, ist andererseits aber – wie bei einer normalen Gewerbeimmobilie – vom dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg des Pächters abhängig. Zur besseren Abwägung und Entscheidung haben wir Ihnen deshalb die häufigsten Fragen hier zusammengefasst. Bitte beachten Sie aber stets alle mit der Investition verbundenen Risiken, die im Prospektteil B umfassend dargestellt sind.

### **Kann meine Pflegeimmobilie verkauft, verschenkt oder vererbt werden?**

Der Käufer einer Pflegeimmobilie wird wie bei der Wohnimmobilie im Grundbuch eingetragen. Durch den Eintrag ins Grundbuch hat der Eigentümer alle Rechte: Er kann sein Appartement jederzeit verkaufen, vererben oder verschenken.

### **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.

### **Was passiert bei Leerstand eines PflegeAppartements?**

Die Pachtzahlung erfolgt pauschal auch bei Leerstand eines Appartements. Sie erhalten Ihre Pachtzahlungen also unabhängig davon, ob Ihr eigenes Appartement belegt ist oder nicht. Sie tragen daher zwar das Risiko, dass der Betreiber nicht zahlt, nicht aber das Leerstandsrisiko.

### **Worin besteht der Unterschied zwischen PflegeAppartements und betreutem Wohnen?**

Der wesentliche Unterschied besteht darin, dass in ein Pflegeheim nur Bewohner einziehen können, die nach Maßgabe der gesetzlichen Pflegeversicherung mindestens die Pflegestufe 1 (ab 2017 Pflegegrad) zugewiesen bekommen haben. Betreutes Wohnen dagegen ist nichts anderes als eine normale Eigentumswohnung mit optionalen Zusatzleistungen, die unabhängig von Pflegestufen von jedermann bezogen werden kann.

Die typischen Vermieterrisiken wie Mieterwechsel, vorübergehender Leerstand, Neuvermietung oder Ausbleiben der Mietzahlung bleiben beim betreuten Wohnen normalerweise erhalten.

### **Was passiert, wenn der Pflegeheimbetreiber insolvent wird?**

Der Betreiber ist nicht der Endmieter – auch durch eine Insolvenz des Betreibers wird das Seniorenzentrum nicht plötzlich unbewohnt. Im Gegenteil – die Endmieter wohnen nach wie vor dort. Hier muss also sehr schnell ein Ersatzbetreiber gefunden werden, der die Pflege und Betreuung der Bewohner sicherstellt. Gelingt dies, kann der Eigentümer selbst im Falle der Insolvenz des bisherigen Betreibers weiterhin seine Pachtzahlungen erwarten. Es ist aber nicht auszuschließen, dass es bis zur Umstellung zu Pachtausfällen kommt.

### **Kann das PflegeAppartement im Bedarfsfall selbst genutzt werden? - Was ist ein bevorzugtes Belegungsrecht?**

Auch für Personen, die sich einen Pflegeplatz für die Zukunft sichern möchten, ist die Investition in eine Pflegeeinrichtung interessant. Der Investor erwirbt mit dem PflegeAppartement ein bevorzugtes Belegungsrecht für sich selbst, seinen Ehe- und Lebenspartner, sowie Angehörige (1. Grades) im Seniorenzentrum Elbwiesenhof in Dresden.

### **Wie hoch ist die monatliche Pachtzahlung?**

Der monatliche Pachtzins beträgt 11,15 €/m<sup>2</sup> für die Gesamtfläche (Appartementgröße zzgl. anteiliger Gemeinschaftsfläche).

### **Welche Nebenkosten habe ich zu tragen?**

Verwaltungskosten: 20,- € netto (entspricht aktuell brutto 23,80 €) für die WEG-Verwaltung sowie weitere 8,40 € zuzüglich Umsatzsteuer (entspricht aktuell brutto 10,- €) für die Mietverwaltung.

Besondere Leistungen rechnet der WEG-Verwalter gesondert nach Aufwand ab.

Instandhaltungsrücklage: ca. 0,25 €/m<sup>2</sup> 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 PflegeAppartements?**

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

### **Wer kümmert sich um die Verwaltung?**

Die PRO IMMOSERVICE GmbH, Auf der Herrschwiese 15, 49716 Meppen ist für die Dauer von drei Jahren zum WEG-Verwalter bestellt.

### **Wann ist der Kaufpreis zu zahlen?**

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

### **DIE WESENTLICHEN CHANCEN IM EINZELNEN:**

- *Partizipation an einem der größten Wachstumsmärkte aus dem Bereich Gesundheit/Pflege*
- *Allgemein wachsende Nachfrage nach Pflegeplätzen*
- *Derzeit ist in Deutschland bereits jeder Fünfte älter als 65 Jahre – Tendenz steigend. Gleichzeitig haben sich in den vergangenen Jahrzehnten Familienstrukturen und Arbeitsalltag verändert: In immer weniger Fällen ist eine optimale Versorgung durch Angehörige zu Hause möglich. Die Konsequenz: Die Nachfrage nach senioren- und pflegegerechtem Wohnraum steigt kontinuierlich an, soweit er für durchschnittliche Einkommen bezahlbar ist.*
- *Keine Mietersuche wegen des bestehenden Pachtvertrags, dadurch auf ein Minimum reduzierter persönlicher Aufwand*
- *Durch den langfristigen Pachtvertrag fest vereinbarte monatliche Pachtzahlungen und damit Planbarkeit*
- *CASA REHA als seriöser und bonitätsstarker Generalpächter mit viel Erfahrung im Pflegebereich*
- *Eigentumssicherheit: Eintrag des jeweiligen Eigentümers im Grundbuch (Teileigentum und Gemeinschaftseigentum), dadurch auch Veräußerung und Beleihung in jeglicher Form möglich*

