



SENIORENZENTRUM

LANGENFELD



PRO URBAN

EIN PORTFOLIO-CARE®-PROJEKT VON PRO URBAN



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, ist also höchst liquide. Und perfekt wäre solch eine Investition, wenn sie zu all dem auch noch ethische Maßstäbe erfüllen könnte, zum Beispiel bei sozialen Aspekten und solchen des Umweltschutzes.

Doch machen wir uns nichts vor: Die ideale Geldanlage kann es nicht geben. Aber eine, die dem Ideal ziemlich nahekommt. Mit den Pflegeimmobilien Portfolio Care® von PRO URBAN.



INHALT

4 Pflegebedarf

- Wachsende Nachfrage nach qualifizierter Pflege

6 PRO URBAN

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

10 PRO TALIS

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

14 Portfolio-Care®

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

30 Seniorenzentrum Langenfeld

- Gebäude von außen (gesamt)
- Lobby, Cafeteria und sonstige halböffentlichen Bereiche
- Gebäude-Pläne/-Isometrien
- PflegeAppartements

44 Impressum, Rechtliche Erläuterungen

PFLEGEBEDARF

WACHSENDE NACHFRAGE NACH QUALIFIZIERTER PFLEGE

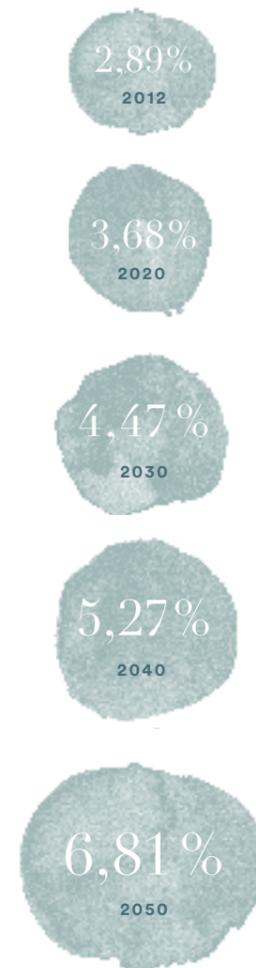


Aufgrund von guter Ernährung und hervorragender gesundheitlicher Versorgung werden Menschen in Deutschland so alt wie nie zuvor. Dadurch und durch geringere Geburtenraten und spätere Geburten ändert sich auch das Mengenverhältnis zwischen jüngeren und älteren Menschen: Bereits heute ist über ein Viertel der Bevölkerung mehr als 65 Jahre alt. 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 dramatisch ansteigt.

Die Nachfrage nach Pflegeimmobilien wird aber auch durch einen weiteren Faktor befeuert: Das „klassische“ Familienmodell, bei denen 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 zur juristischen und finanziellen Konstruktion.

Der Anteil von
pflegebedürftigen Menschen
an der Gesamtbevölkerung





PRO URBAN AG



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

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 1.000 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 Gedanken zieht sich wie ein roter Faden auch durch den 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 eines geblieben sind: Menschen.

UNTERNEHMENSFAMILIE ALLES AUS EINER HAND



PRO URBAN AG

Egbert Möller, Raphael Wellen
Vorstände



Zur „Unternehmensfamilie“ der PRO URBAN-Gruppe gehört heute die PRO URBAN selbst als Generalunternehmer für die Konzeption und Projektierung unter anderem von Gesundheits- und Seniorenzentren. Das Ingenieurbüro Plangruppe Möller zeichnet für Planung, Architektur und Bauleitung verantwortlich. Und mit der PRO TALIS wurde ein eigenes Betreiberunternehmen für Seniorenimmobilien geschaffen, um den eigenen hohen Qualitätsanforderungen auch im Betrieb gerecht zu werden. Damit kann PRO URBAN alle Leistungen, die für eine vorbildliche Pflegeimmobilie notwendig sind, aus einer Hand anbieten und einen stetigen Wissens- und Erfahrungsaustausch zwischen den einzelnen Unternehmen sicherstellen.




PRO TALIS
Miteinander. Füreinander.

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. Erst mit der Gründung des eigenen Betreiberunternehmens PRO TALIS konnte PRO URBAN die selbst gesetzten hohen Qualitätskriterien für die Pflege und Betreuung von älteren Menschen sicherstellen. Heute arbeiten 850 Mitarbeiter für über 1.000 Bewohner der 13 Seniorenzentren von PRO TALIS im nordwestdeutschen Raum. Durch die Kompetenzbündelung können neueste Erkenntnisse der Seniorenpflege und -betreuung unmittelbar in die Planung neuer Einrichtungen einfließen und durch das Qualitätsmanagement zentral überwacht werden.

ERFOLGSFAKTOR BETREIBER

DER MENSCH MACHT DEN UNTERSCHIED



Die Menschen, die in einem von PRO TALIS 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 PRO TALIS 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.“ Um solche Mitarbeiter zu finden und an das Unternehmen zu binden, nimmt das Personalmanagement bei PRO TALIS eine wichtige Position ein.

Praktika- und Ausbildungsstellen, die nach den eigenen hohen Qualitätskriterien gestaltet werden, sind dafür die Ausgangsbasis, die Einrichtung von kostenlosen Kindertagesstätten für die familienfreundliche Gestaltung von Arbeitsplätzen ist nur ein Beispiel für das Engagement, das PRO TALIS hier einbringt.

01

Kostenlose Kindertagesstätten für Mitarbeiter erhöhen die Attraktivität für qualifizierte Mitarbeiterinnen nach der Babypause

02

Persönliche Hingabe und professionelle Pflege – die Erfolgsfaktoren hängen von den Mitarbeitern ab



01





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 mit denen eines festverzinslichen Wertpapiers in einzigartiger Weise kombiniert. Denn der Eigentümer eines PRO URBAN-PflegeAppartements vermietet über einen langfristigen Mietvertrag an PRO TALIS und erhält monatlich eine sichere Rendite in Höhe von mindestens 4,75 % als Miete. Und das unabhängig davon, ob PRO TALIS das individuelle Appartement nun weitervermietet hat oder nicht. Zusätzlich können der Eigentümer selbst oder Verwandte bei akutem Bedarf selbst in eines der PRO TALIS-Pflege-Appartements ziehen – egal an welchem Standort.



PLUSPUNKTE EINER DURCHDACHTEN ARCHITEKTUR

DIE
WERTE
ERHALTEN

Bei der Entwicklung und dem Bau von Pflegeimmobilien geht PRO URBAN immer einen Schritt weiter. Nicht allein professionelle Anforderungen an Arbeitsabläufe zur Pflege der Senioren stehen im Mittelpunkt. Die Menschen – ob Bewohner, Angehörige oder auch Mitarbeiter – sollen sich einfach wohl fühlen können. Deshalb erinnern die Senioren- und Pflegezentren auch weniger an Kliniken als vielmehr an Hotels. Großzügige Freiflächen, Dachterrassen, Restaurant-, Lounge- und Lobbybereiche gehören ebenso dazu wie die privaten Räumlichkeiten und die Räume für Pflege, Vorsorge und Logistik. Neben dem individuellen Appartement erwirbt der Käufer auch einen Teil dieses Gesamtkonzeptes in Form eines Gemeinschaftseigentumsanteils.



Die Dachterrassen sind teilweise sogar für bettlägerige Bewohner geeignet

Helle, moderne und freundliche öffentliche Bereiche im Inneren

DURCHDACHTE STANDORTWAHL

DIE LAGE MACHT DEN UNTERSCHIED



Bei 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

RENDITE – MEHRFACH ABGESICHERT



Als neuer Eigentümer eines Portfolio-Care® PflegeApartements schließen Sie nicht mit dem Bewohner, sondern mit dem Betreiber PRO TALIS einen Mietvertrag ab. PRO TALIS wiederum rechnet direkt mit den Krankenkassen ab. Ein gut eingespieltes Verfahren, das zudem zu Ihrer Sicherheit beiträgt. Es sichert Ihnen regelmäßige monatliche Mieteingänge in Höhe von umgerechnet 4,75 % p. a. auf den Kaufpreis – unabhängig davon, ob das Apartment tatsächlich belegt ist oder nicht.

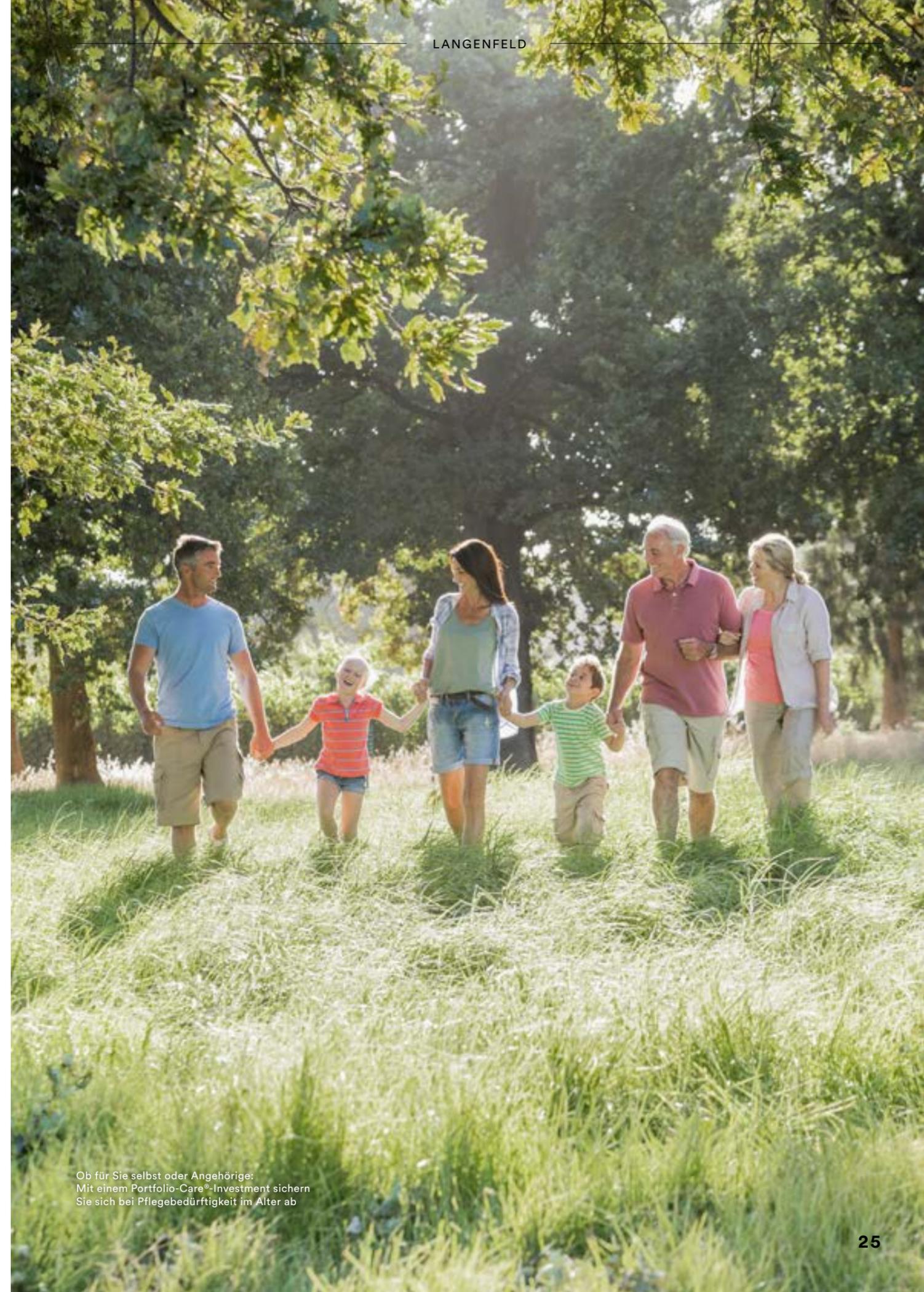
Der Mietvertrag läuft über 20 Jahre und enthält zwei Verlängerungsoptionen für jeweils fünf Jahre. Während Sie sich bei einer Eigentumswohnung selbst um neue Mieter kümmern müssen, bei denen auch mal die Miete ausbleibt, sparen Sie sich mit Portfolio Care® Arbeit, Nerven und Ärger.

Durch die Indexierung des Mietpreises, also die Kopplung an die Entwicklung der offiziellen Verbraucherpreise, bleibt ihre Rendite „real“, wird also nicht durch die Inflation verringert.

DURCHDACHTE EIGENNUTZUNG 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 einer von PRO TALIS betreuten Pflegeeinrichtung zu nutzen. Ob für Sie selbst oder Angehörige, 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

**Garantiert:**

Mietrendite 4,75% – unabhängig von der tatsächlichen Belegung

**Inflationssicher:**

Automatische Anpassung der Miethöhe an den offiziellen Verbraucherpreisindex

**Langfristig:**

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

**Sorgenfrei:**

Solvente Mieter, gesicherte Einnahmen über Krankenkassen

**Sachanlage:**

Eintragung des Eigentums ins Grundbuch

**Flexibilität:**

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

DURCHDACHTE INVESTITION

SICHERHEIT, DIE SICH SELBST BEZAHLT



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 persönlichem Anspruch entgegen.

So zahlt sich beim aktuellen Zinsniveau Ihr Appartement durch die attraktive Mietrendite von 4,75% innerhalb von 20 Jahren selbst ab, wenn Sie 10% Eigenkapital einsetzen. Und das bei voller Zinssicherheit in der Finanzierung! Nicht berücksichtigt bei dieser Beispielrechnung sind Ihre persönlichen Steuervorteile, Förderungsmöglichkeiten nach dem KfW-70-Programm, die Kaufnebenkosten und regelmäßig anfallende Kosten (ca. 60,- €/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

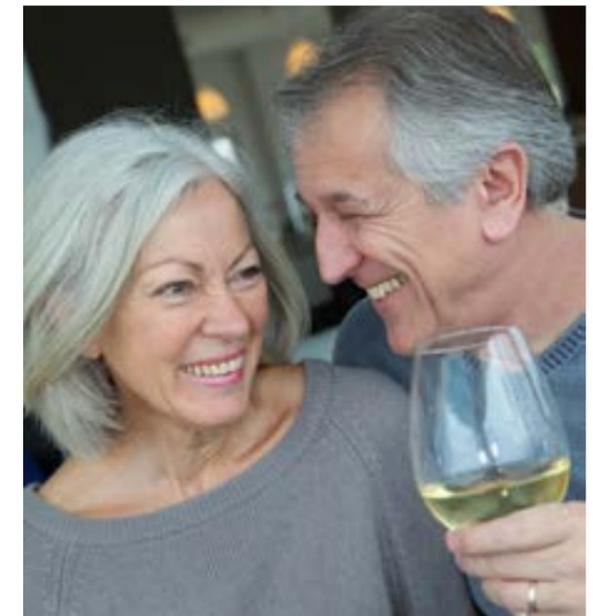
»ICH HABE EINEN
FÜNFSTELLIGEN BETRAG
GEERBT. DEN MÖCHTE ICH
NUN ANLEGEN. SICHER,
SINNVOLL UND SOZIAL.«

Christine L., 52 Jahre



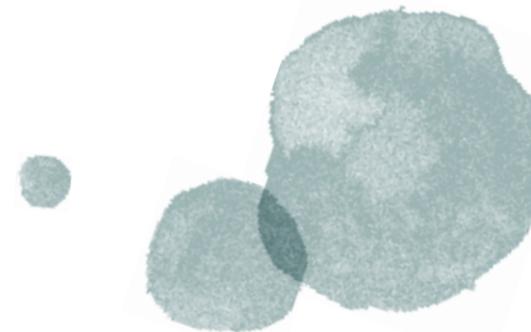
»ICH MÖCHTE MICH NICHT MIT
LEERSTAND ODER
MIETINTERESSENTEN
HERUMSCHLAGEN. UND
DENNOCH EINE SACHANLAGE
UND EINE FAIRE RENDITE FÜR
MEIN GELD.«

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®

SENIORENZENTRUM LANGENFELD

LAGE

PERFEKT POSITIONIERT



Langenfeld liegt zwischen Köln, Düsseldorf und Wuppertal. Entsprechend groß ist der prinzipielle Bedarf an Pflegeplätzen bei einer Bevölkerungszahl von etwa 2,2 Mio. Menschen. Im Vergleich zu den Großstädten sind in Langenfeld selbst die Grundstückspreise noch bezahlbar. Und selbst in der vergleichsweise kleinen Stadt konnte PRO TALIS aus den offiziellen Bedarfszahlen der Stadt einen aktuellen anbieterbereinigten Fehlbestand von etwa 340 Pflegeplätzen ermitteln. Die Lage direkt neben einem Wohngebiet der 1950er Jahre dürfte diese Nachfrage in den nächsten Jahren noch weiter steigen lassen.

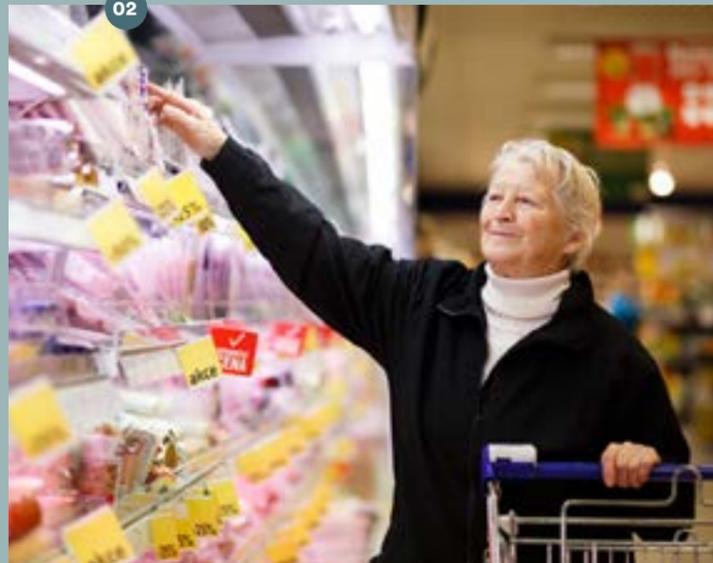
Durch die Nähe zu den drei Großstädten mit einer Autofahrzeit von etwa 30 Minuten haben zudem die Angehörigen als auch die Mitarbeiter von PRO TALIS einen weiteren Vorteil, der den Wettbewerbsvorteil der Lage zusätzlich steigert.

*BASIS: PLANDATEN DER STADT LANGENFELD.





01



02



03

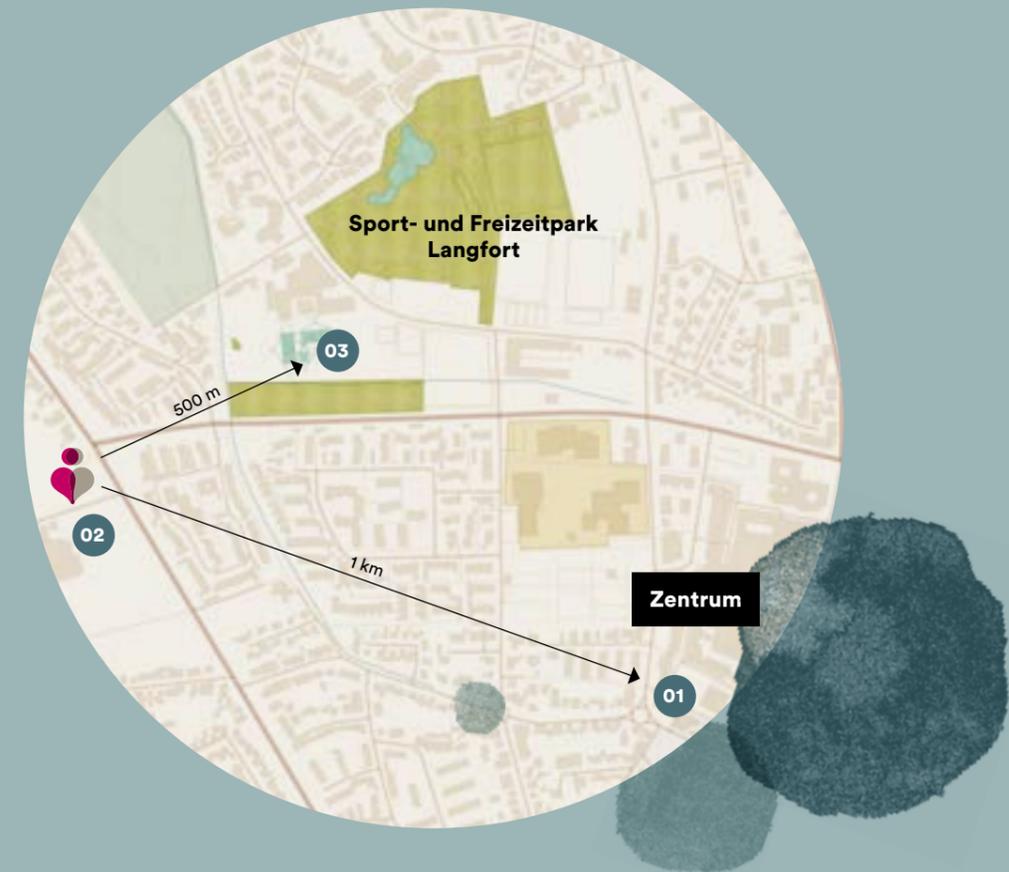
01
Historischer Hingucker am
Marktplatz im Zentrum:
das restaurierte Haus Arndt

02
Für schnelle Erledigungen liegt
ein Supermarkt direkt im
Quartier um die Ecke

03
Das städtische Schwimmbad für
sportliche Ertüchtigungen liegt in
fußläufiger Entfernung

UMGEBUNG

AUF ALLE BEDÜRFNISSE VORBEREITET



Das Seniorenzentrum Langenfeld erfreut sich nicht zuletzt durch seine Lage in direkter Nachbarschaft zu einem Wohngebiet aus den 1950er Jahren bereits vor Fertigstellung einer regen Nachfrage. Dazu trägt auch das Angebot bei, das nicht nur stationäre Pflegeplätze, sondern auch Plätze für Tagespflege vorhält.



PRO TALIS

Miteinander. Füreinander.

Ein Ort der Begegnung, der Ruhe
und der Geborgenheit: Den Ausblick
über den Park des Seniorenzentrums
Langenfeld kann man auch von den
großen Terrassen aus genießen.





PRO TALIS

Miteinander. Füreinander.

Die Apartments und Aufenthaltsräume halten, was das einladende Äußere verspricht.



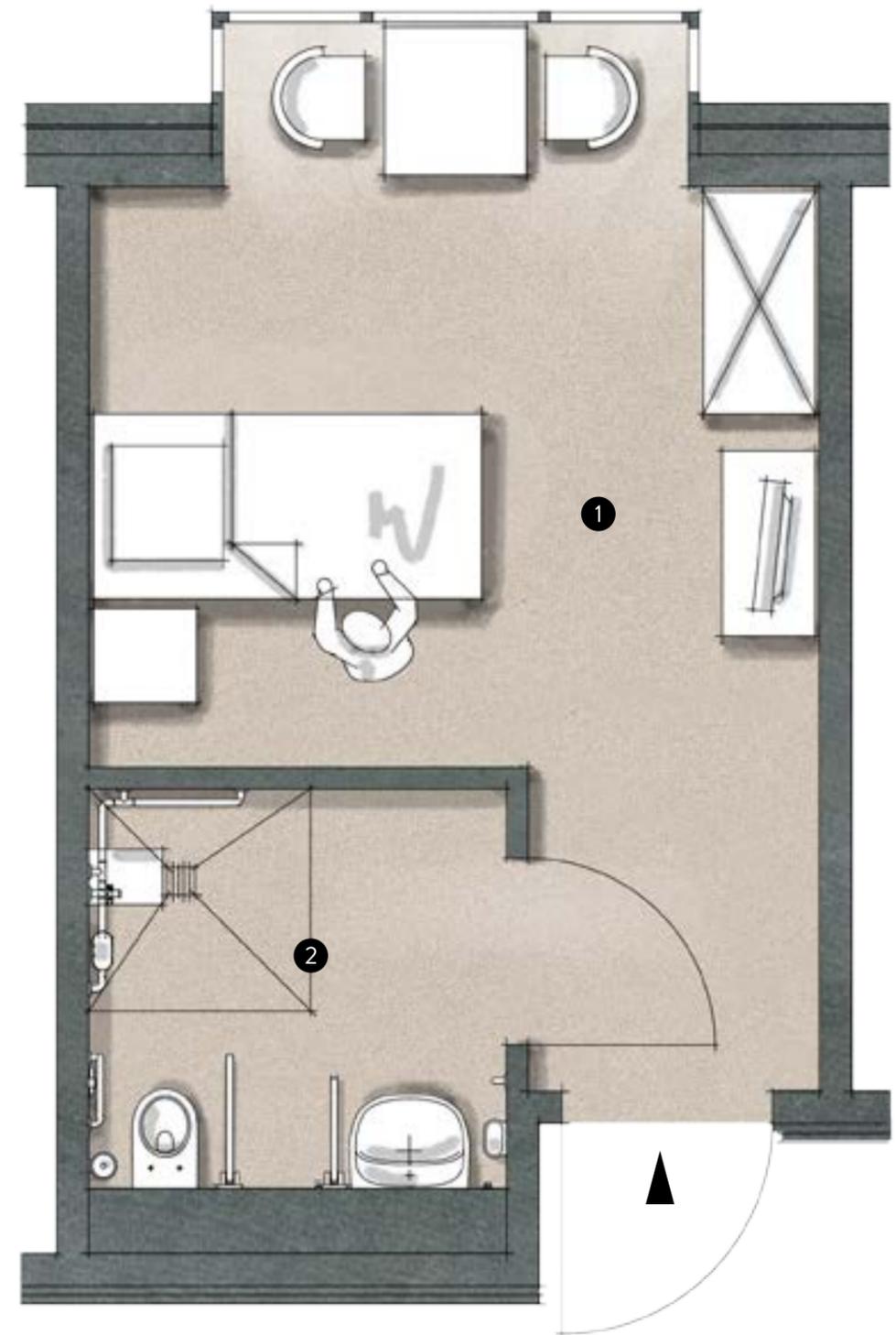
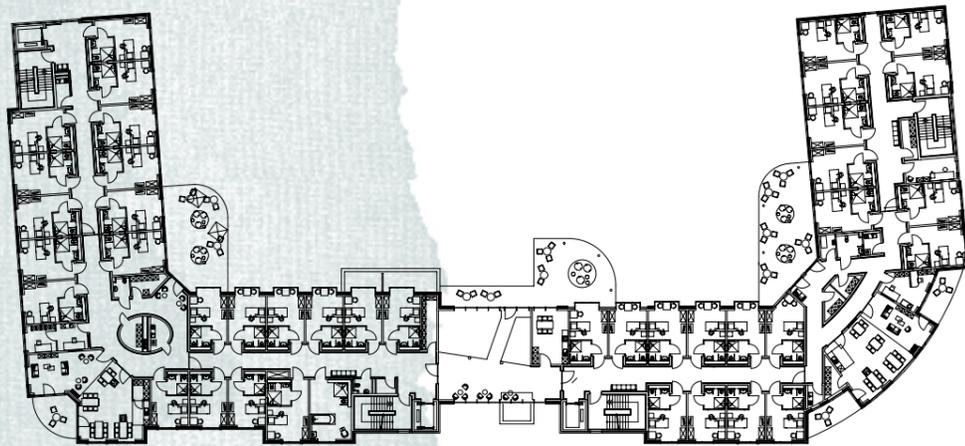
BEISPIELGRUNDRISS

DAS ALTER IN VOLLEN ZÜGEN GENIEßEN



BEISPIELRECHNUNG
 Pflegeappartement (gesamt): 21,80 m²
 + Gemeinschaftsfläche (anteilig): 34,24 m²
 = TOTAL: 56,04 m²

1	Wohnen:	17,10 m ²
2	Bad:	4,70 m ²
	Gesamt:	21,80 m²



AUSSTATTUNG

LEBEN WIE IM URLAUB



Die attraktiven und großzügig geplanten Apartments bieten genügend Raum für das eine oder andere Lieblingsmöbelstück. Insgesamt beherbergt das Seniorenzentrum Langenfeld 114 Pflegeapartements.

Das Seniorenzentrum Langenfeld auf einen Blick:

- 114 Pflegeapartements mit eigenem Bad
- 12 Tagespflegeplätze
- Großzügige Gemeinschafts- und Therapieräume
- Zusätzlicher Bereich für Tagespflege (auch, um Interessenten für die Pflegeapartements zu gewinnen)
- Eigene Küche mit seniorenrechten Gerichten, bevorzugt aus regional erzeugten Zutaten
- Öffentlich zugängliche Cafeteria
- Kindertagesstätte für den Nachwuchs der Mitarbeiter





Klaus Hiekmann
Telefon 05931 9899-160



Edwina Holtermann
Telefon 05931 9899-150



Nicole Krause
Telefon 05931 9899-155



Tanja Jäger
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

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 ist 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 enthaltenen 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.“



PRO URBAN