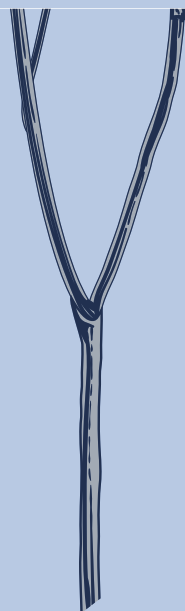




SENIORENZENTRUM AN DER NIER
MÖNCHENGLADBACH



PRO URBAN AG

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

- 12 DURCHDACHTES PACHTKONZEPT**
 - Ein gut eingespieltes Team

- 13 BEISPIELBERECHNUNG FÜR DIE INVESTITION**
 - Konstante Vermögensbildung

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

- 20 MÖNCHENGLADBACH IST AUF SIE EINGERICHTET**
 - Seniorenzentrum „An der Niers“
 - Grundrisse und Etagenpläne

- 24 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 IMMOSSERVICE

PRO IMMOSSERVICE
IMMOBILIEN-MANAGEMENT

Das gesamte Management eines Pflege-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



Der Anteil von
Pflegebedürftigen an allen
gesetzlich Versicherten*

4,6%
2017

4,8%
2020

5,5%
2030

6,3%
2040

7,4%
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 Alzheimersdemenz, 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: Wissenschaftliches Institut der AOK



DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

ZAHLEN UND FAKTEN

WACHSTUMSMARKT PFLEGEIMMOBILIEN

Die Lebenserwartung der Deutschen steigt – dank hervorragender gesundheitlicher Versorgung – kontinuierlich an. 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 „An der Niers“ 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 planmäßig gesichert und mit einem langlaufenden Pachtvertrag unterlegt.

DAS SENIORENZENTRUM AN DER NIRS BIETET:

- ✓ Erfolgreiche Eröffnung im Oktober 2020
- ✓ 91 Pflegeapartments mit eigenem Bad
- ✓ Apartmentgrößen von 21,22 m² bis 25,93 m² zzgl. anteiliger fiktiver Gemeinschaftsfläche von 29,06 m²
- ✓ Kaufpreise von 197.811,- € bis 219.635,- €
- ✓ 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% Bruttopachtrendite
- ✓ Langlaufender, indexierter Pachtvertrag
- ✓ Zudem niedriges Zinsniveau bei klassischen Finanzierungen
- ✓ Keine vermietertypischen Aufgaben
- ✓ Übernahme umfangreicher Instandhaltungskosten durch den Pächter
- ✓ Bei Bedarf bevorzugtes Belegungsrecht
- ✓ Bereits im September 2020 fertiggestellter Neubau

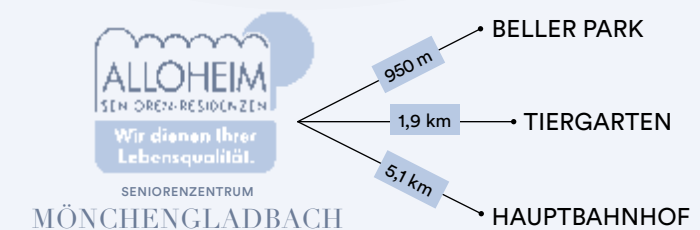
MONATLICHE KOSTEN FÜR EIN PFLEGEAPARTMENT:

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

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

LAGE UND UMGEBUNG

INVESTITION MIT WERTSTEIGERUNG



LAGE UND UMGEBUNG

MÖNCHENGLADBACH



Das Seniorenzentrum „An der Niers“ liegt inmitten des beschaulichen Ortsteils Rheydt der kreisfreien Großstadt Mönchengladbach in Nordrhein-Westfalen. Mit nur rund 25 km Entfernung zur Landeshauptstadt Düsseldorf liegt Mönchengladbach in der Metropolregion Rhein-Ruhr und ist damit nicht nur sehr gut gelegen, sondern auch verkehrstechnisch ideal angebunden.

Mönchengladbachs industrieller Aufstieg wurde vor allem durch die Entwicklung der Textilindustrie sowie der textilorientierten Maschinenindustrie geprägt. Heute zählen Textil und Mode, Maschinenbau und Elektronik, sowie Logistik zu den führenden Wirtschaftszweigen in Mönchengladbach. So haben auch Großunternehmen wie Zalando, DHL und Coca-Cola hier Niederlassungen.

Auch geschichtlich wie kulturell hat Mönchengladbach, und insbesondere der Stadtteil Rheydt, einiges zu bieten. Neben dem Schloss Rheydt, dem Rheydter Rathaus und der über die Ortsgrenzen bekannten Evangelischen Hauptkirche, finden Besucher hier beispielsweise die Gräberfelder im Hardter Wald oder die Rheydter Höhe, den höchsten Trümmerberg Deutschlands.

Jeder Fünfte der über 270.000 Bewohner Mönchengladbachs ist heute bereits älter als 65 Jahre. Bis 2030 wird die Zahl der 65-80-Jährigen um 22% anwachsen und die Zahl der über 80-Jährigen sogar um über 100% ansteigen, sodass die Belegungsprognosen an diesem Standort besonders positiv ausfallen.*

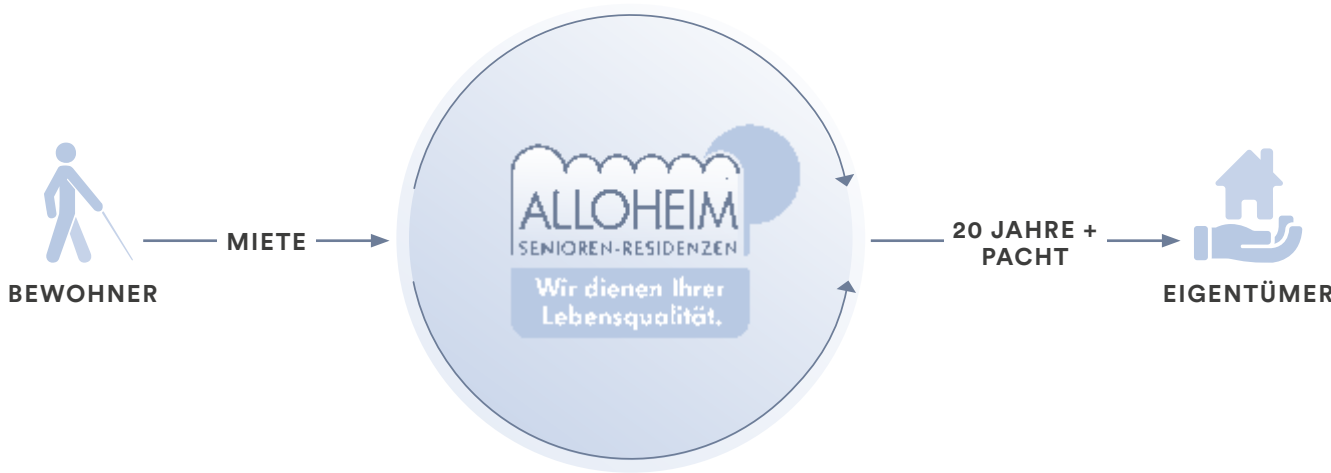
* Quelle: Demographiebericht Mönchengladbach 2018, Bertelsmann Stiftung

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 Pflegekas- sen ab. Ein gut eingespieltes Verfahren. **Es sorgt planmäßig für regelmäßige monatliche Pacht- eingänge 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 ent- hält zwei Verlängerungsoptionen für jeweils fünf Jahre. Während Sie sich bei einer klassi- schen Eigentumswohnung selbst um neue Mie- ter 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 50,72 m²
1 Zimmer im EG, Gesamtfläche 50,72 m² (= Größe 21,66 m² zzgl. eines fiktiven Anteils an der Gemeinschaftsfläche von 29,06 m²)

Kaufpreis für Pflegeapartment und Anteil Gemeinschaftsfläche	202.580,31 €
FRÜHBUCHERKAUFPREIS ¹ für Pflegeapartment und Anteil Gemeinschaftsfläche	199.541,61 €
Grunderwerbsteuer (6,5%)	12.970,20 €
Notar- und Gerichtskosten (1,75%)	3.491,98 €
Gesamtkosten	216.003,79 €
FINANZIERUNG	
Bank-Darlehen	150.000,00 €
Eigenkapital ²	66.003,79 €

ANFÄNGLICHE STEUERLICHE BETRACHTUNG

BERECHNUNG DER AfA GEBÄUDE	
Gesamtkosten des Kaufs	216.003,79 €
Abzgl. Grundstückswert (ca.) ³	6.659,50 €
Berechnungswert der AfA Gebäude	209.344,30 €
AfA (2% des Berechnungswertes)	4.186,89 €
JÄHRLICHE PACHTEINNAHMEN⁴	
Abzüglich anf. Zinsen für Darlehen (1,30%) ⁵	1.950,00 €
Abzgl. AfA Gebäude 2% des Berechnungswertes	4.186,89 €
Abzgl. steuerlich absetzbarer Betriebskosten (Betrieb, Verwaltung)	499,80 €
Steuerliche Einkünfte aus Investment	-57,29 €

ANFÄNGLICHE LIQUIDITÄTSBETRACHTUNG

JÄHRLICHE PACHTEINNAHMEN	6.579,40 €
Abzgl. Zinsen (1,30%) und Tilgung (anf. 2,50%)	5.700,00 €
Abzgl. Verwaltung ⁶	499,80 €
Abzgl. Instandhaltungsrücklage Gemeinschaftseigentum	243,46 €
Abzgl. Steuern aus „Gewinn“ ⁷	-20,05 €
Liquiditätsüberschuss pro Jahr	156,19 €
Vermögensaufbau durch Tilgung pro Jahr⁸	3.750,00 €

STAND DER KONDITIONEN: NOVEMBER 2020

Diese Beispielrechnung bezieht sich auf die Betrachtung im ersten Jahr der Verpachtung. 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. Bzgl. der Instandsetzung/Instandhaltung des Sondereigentums und des Gemeinschaftseigentums sowie weiterer Einzelheiten, beachten Sie bitte den Prospektteil B. Die Pachteinahmen 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: 01.01.2020
⁴ Berechnungsgrundlage = 10,81 € pro qm
⁵ Annahme auf Basis des aktuellen Zinsniveaus
⁶ Circa-Angaben auf aktuellem Niveau
⁷ Annahme: 35% Steuersatz
⁸ Anfängliche Tilgung bezogen auf 150.000 Euro, Tilgungsanteil steigt im Zeitverlauf des Darlehens; dadurch verändert sich die steuerliche Betrachtung

IN BETRIEB SEIT OKTOBER 2020.



ZUVERLÄSSIG

Planmäßige Bruttopachtrendite zwischen 3,25 % und 3,30 %
unabhängig von der tatsächlichen Belegung



LANGFRISTIG

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



BEQUEM

Erfahrener Pächter,
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 kann PRO URBAN einen Pächter für das Gesamtobjekt vorweisen, der bereits seit 1973 im Senioren- und Pflegebereich erfolgreich arbeitet.

Als starke, dynamisch wachsende Gruppe mit aktuell 225 stationären Pflegeeinrichtungen, 78 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 „An der Niers“, Mönchengladbach von PRO URBAN, welches bereits seit Oktober 2020 erfolgreich betrieben wird.

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.



Für ALLOHEIM steht das Wohl der Bewohner im Mittelpunkt.



PLUSPUNKTE EINER DURCHDACHTEN INNENARCHITEKTUR

MÖNCHENGLADBACH

IST AUF SIE

EINGERICHTET



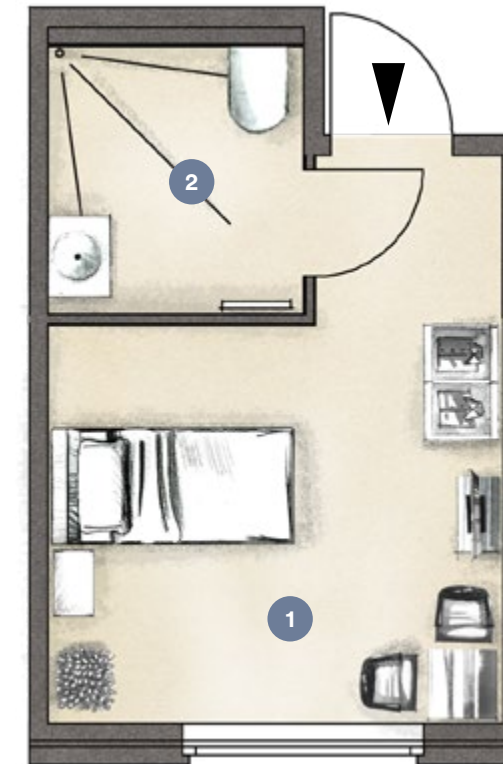
Aus der Praxis bewährte
und auf Pflegeabläufe hin
optimierte Raumstrukturen



Gemeinschaftsräume für ein
angenehmes Zusammenleben,
sowie Einzelzimmer für die
nötige Privatsphäre



Individuelle Farb- und
Lichtkonzepte auf Basis
geriatrischer Erkenntnisse



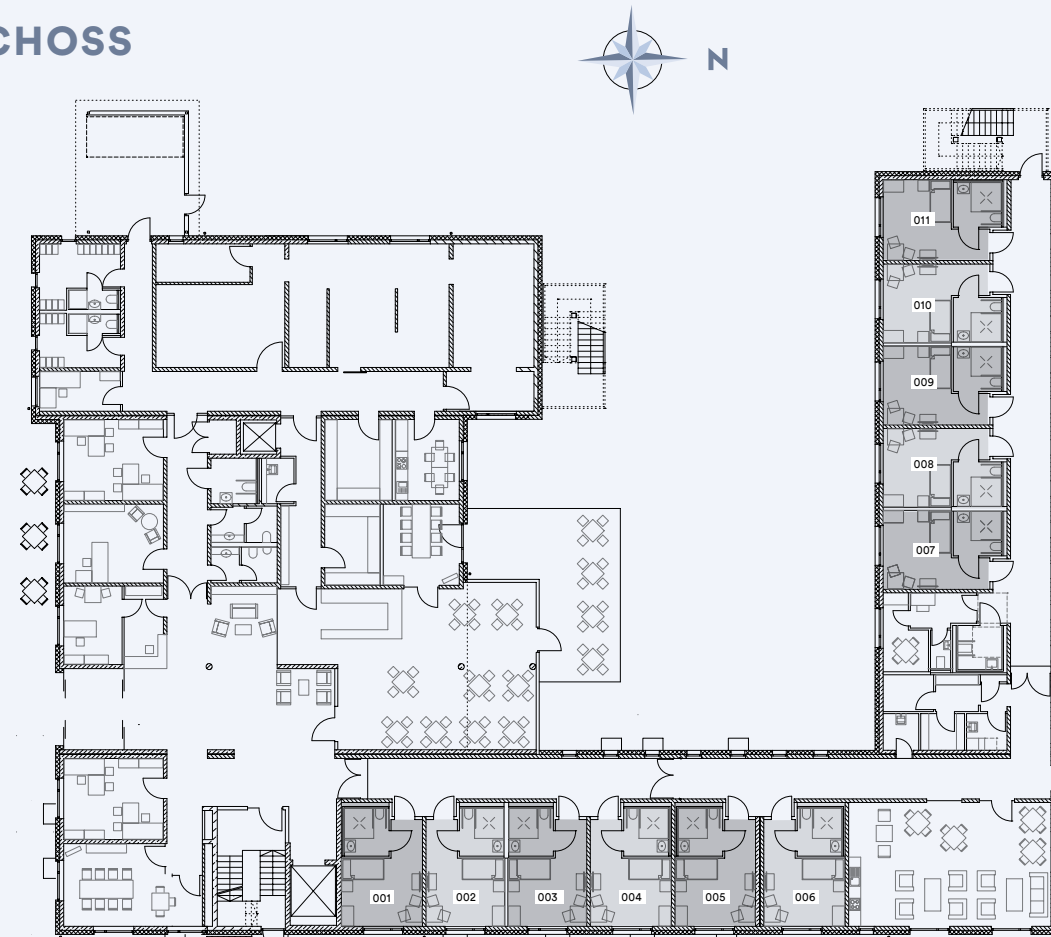
1m 2m 3m 4m

PFLEGEAPARTMENT 001

GESAMT: 50,72 m²

①	Wohnen:	16,44 m ²
②	Bad:	5,22 m ²
	Gemeinschaftsfläche (anteilig)	29,06 m ²
	Gesamt:	50,72 m²

ERDGESCHOSS



1. ETAGE



2. ETAGE



3. ETAGE



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 bereits fertig gestellten Objekt in MÖNCHENGLADBACH, tätigen Sie eine zukunftsorientierte Sachwertinvestition. Mit dem Erwerb eines Apartments erfahren Sie die Unterstützung des erfahrenen Dienstleisters PRO IMMOSSERVICE, 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 PACTH?

Anders als bei einem klassischen Mehrfamilienhaus, bei dem in der Regel verschiedene 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.

AB WANN ERHALTE ICH MEINE MONATLICHE PACTHZAHLUNG?

Das Seniorenzentrum wurde bereits im September 2020 fertiggestellt und an Alloheim übergeben. Der Pachtbeginn war der 01.10.2020, sodass der Betrieb bereits aufgenommen werden konnte.

Entgegen der sonst üblichen 3-monatigen Pre-Opening-Phase (pachtfreie Zeit) bekommt der Eigentümer seine monatliche Pachtzahlung zum 1. des übernächsten Monats, der auf die vollständige Kaufpreiszahlung folgt.

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 „An der Niers“

MÖNCHENGLADBACH. 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 PACTH?

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 10,81€ 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 Gemeinschaftseigentum: geschätzt ca. 0,40 €/m² der Apartmentwohnfläche 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.

Hinweis: Im Rahmen der Verwaltungsgemeinschaft kann eine Sonderumlage und/oder eine Rücklage für die Instandhaltung und Instandsetzung des Sondereigentums beschlossen werden.

ÜBERNIMMT DER BETREIBER ALLE BETRIEBSKOSTEN EINES PFLEGEAPARTMENTS?

Ja, ohne jede Einschränkung. Der Betreiber ist zudem überwiegend für die Instandhaltung innerhalb des Gebäudes verantwortlich.

WAS PASSIERT NACH ABLAUF DES PACTHVERTRAGES?

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 Erstausrüstung des Pflegeheims.

WANN IST DER KAUFPREIS ZU ZAHLEN?

Der gesamte Kaufpreis ist fällig nach erfolgter Bildung der Grundbücher und Eintragung der Auflassungsvormerkung im Grundbuch.



PRO URBAN

KONTAKT

PRO URBAN Projekt in Mönchengladbach „Mülgaustraße“ GmbH

Auf der Herrschwiese 15, 49716 Meppen

TELEFON **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 Eigentumseinheit im Rahmen dieses Projektes finden Sie in unserem Prospektteil B, den wir Ihnen gerne bei konkretem Interesse an dieser Kapitalanlage überreichen.

Quellenangaben Zahlen: Wissenschaftliches Institut der AOK.

Quellenangaben Bildmaterial: ALLOHEIM

S. 11: „See am Volksgarten Mönchengladbach“ by MGMG, (<https://www.flickr.com/photos/mgmgbmh/>), <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/2.0/>

S. 11: „Ritterschloss Rheyt“ by Johannes Heribert Pohl, (<https://www.flickr.com/photos/poly-image/>), <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/2.0/>

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Bei dem in diesem Exposé dargestellten Objekt handelt es sich um eine im Jahr 2020 fertiggestellte und in Betrieb genommene Immobilie. Alle Angaben, Darstellungen und Berechnungen in diesem Exposé wurden mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Dennoch kann keine Gewähr für ihre Vollständigkeit und Richtigkeit übernommen werden. Einzelne Änderungen in Bezug auf den in diesem Exposé wiedergegebenen Planungsstand bleiben ausdrücklich vorbehalten. 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 dreidi-

mensionalen Visualisierungen handelt es sich um freie künstlerische Darstellungen, die nicht unbedingt die Realität wiedergeben. Die in den Plänen und Zeichnungen dargestellte Möblierung und Raumaufteilung stellt lediglich einen unverbindlichen Gestaltungsvorschlag dar und ist nicht Vertragsbestandteil. Etwaige in diesem Exposé enthaltene Berechnungen stellen ebenfalls lediglich rechtlich unverbindliche Beispielrechnungen 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. – Stand: Januar 2021

