



SENIORENZENTRUM BERGHEIMER STRASSE

DUISBURG



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 Seniorenimmobilien
- Lage und Umgebung
- 12 DURCHDACHTES PACTKONZEPT**
- Ein gut eingespieltes Team
- 14 INFLATIONSSICHERHEIT**
- Warum gerade jetzt in Immobilien investieren?
- 16 BEISPIELBERECHNUNG FÜR DIE INVESTITION**
- Konstante Vermögensbildung Pflegeapartment
- Wertentwicklung - Ein Grund zur Freude
- Konstante Vermögensbildung Betreutes Wohnen
- 22 ALLOHEIM: ERFOLGSFAKTOR BETREIBER**
- Alle Qualitätskriterien im Griff
- Der Mensch macht den Unterschied
- 26 DUISBURG IST AUF SIE EINGERICHTET**
- Seniorenzentrum „Bergheimer Straße“
- Grundrisse und Etagenpläne
- 34 TRANSPARENZ VON ANFANG AN**
- Auf alle Fragen eine Antwort

DIE PRO URBAN AG
ERFOLG IST FAMILIENSACHE



EIN FAMILIENBETRIEB

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

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

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



PRO URBAN AG

**PRO URBAN AG
 ALLES UNTER EINEM DACH**

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



PRO URBAN

**PRO URBAN GMBH
 BAUHERR UND ENTWICKLER**

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



PRO IMMOSERVICE

**PRO IMMOSERVICE
 IMMOBILIEN-MANAGEMENT**

Das gesamte Management der Immobilie 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 Altersdemenz, auf. Gleichzeitig schrumpft die Bevölkerung, so dass der Anteil der Pflegebedürftigen zusätzlich im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung stark ansteigt.

Die Nachfrage nach Seniorenimmobilien 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 Seniorenimmobilien 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.



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 „Bergheimer Straße“

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 einen Wert für die Gesellschaft entwickelt und die Chance auf einen stabilen Wertzuwachs und regelmäßige, monatliche Zahlungen bietet. 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.

DER PFLEGEBEREICH IM SENIORENZENTRUM BERGHEIMER STRASSE BIETET:

- ✓ 80 vollstationäre Pflegeapartments mit eigenem Bad
- ✓ Apartmentgrößen von 22,36 - 23,90 m² zzgl. anteiliger fiktiver Gemeinschaftsfläche von 40,00 m²
- ✓ Großzügige Gemeinschafts- und Therapieräume
- ✓ Tagespflege mit 19 Plätzen ist in der Gemeinschaftsfläche enthalten
- ✓ Eigene Küche
- ✓ Großzügiger begrünter Außenbereich
- ✓ Ausreichende Anzahl an Besucherparkplätzen

BETREUTES WOHNEN IM SENIORENZENTRUM BERGHEIMER STRASSE BIETET:

- ✓ 26 Apartments für betreutes Wohnen
- ✓ Wohnungsgrößen von 52,58 - 52,87 m² zzgl. anteiliger fiktiver Gemeinschaftsfläche von 16,01 m²
- ✓ Gemeinschaftsbereiche zum Austausch
- ✓ Unmittelbare Nähe zum Pflegebereich
- ✓ Großzügiger begrünter Außenbereich

MONATLICHE KOSTEN FÜR APARTMENTS DER PFLEGE/DES BETREUTEN WOHNEENS:

- ✓ Hausverwaltung: 29,75 € brutto (Gemeinschaftseigentum)
- ✓ Geschäftsführer Verwaltungsgemeinschaft¹: 11,90 € brutto
- ✓ Rücklage Gemeinschaftseigentum pro qm 0,40 € (d.h. 4,80 € p.a./m² Apartmentfläche zzgl. Gemeinschaftsfläche)

TOP GRÜNDE FÜR PORTFOLIO-CARE®:

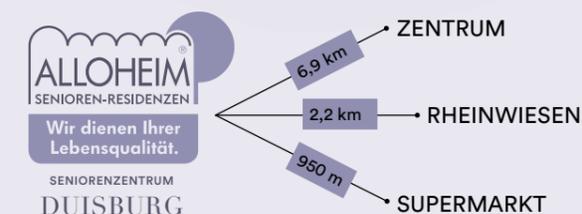
- ✓ Inflationsausgleichende Sachwertanlage
- ✓ Zusätzliches monatliches Einkommen durch stetige Pachtzahlungen
- ✓ Immobilie mit Wertsteigerungspotenzial
- ✓ Zyklusunabhängiges Investment
- ✓ Langlaufender, indexierter Pachtvertrag
- ✓ Keine vermietertypischen Aufgaben
- ✓ Bei Bedarf bevorzugtes Belegungsrecht
- ✓ Erfahrener, etablierter Betreiber als Pächter

Hinweis: Im Rahmen der Verwaltungsgemeinschaft kann eine Sonderumlage und/oder eine Erhaltungsrücklage für das Sondereigentum beschlossen werden.

¹ Nähere Erläuterungen zur Verwaltungsgemeinschaft finden Sie auf der Seite 34

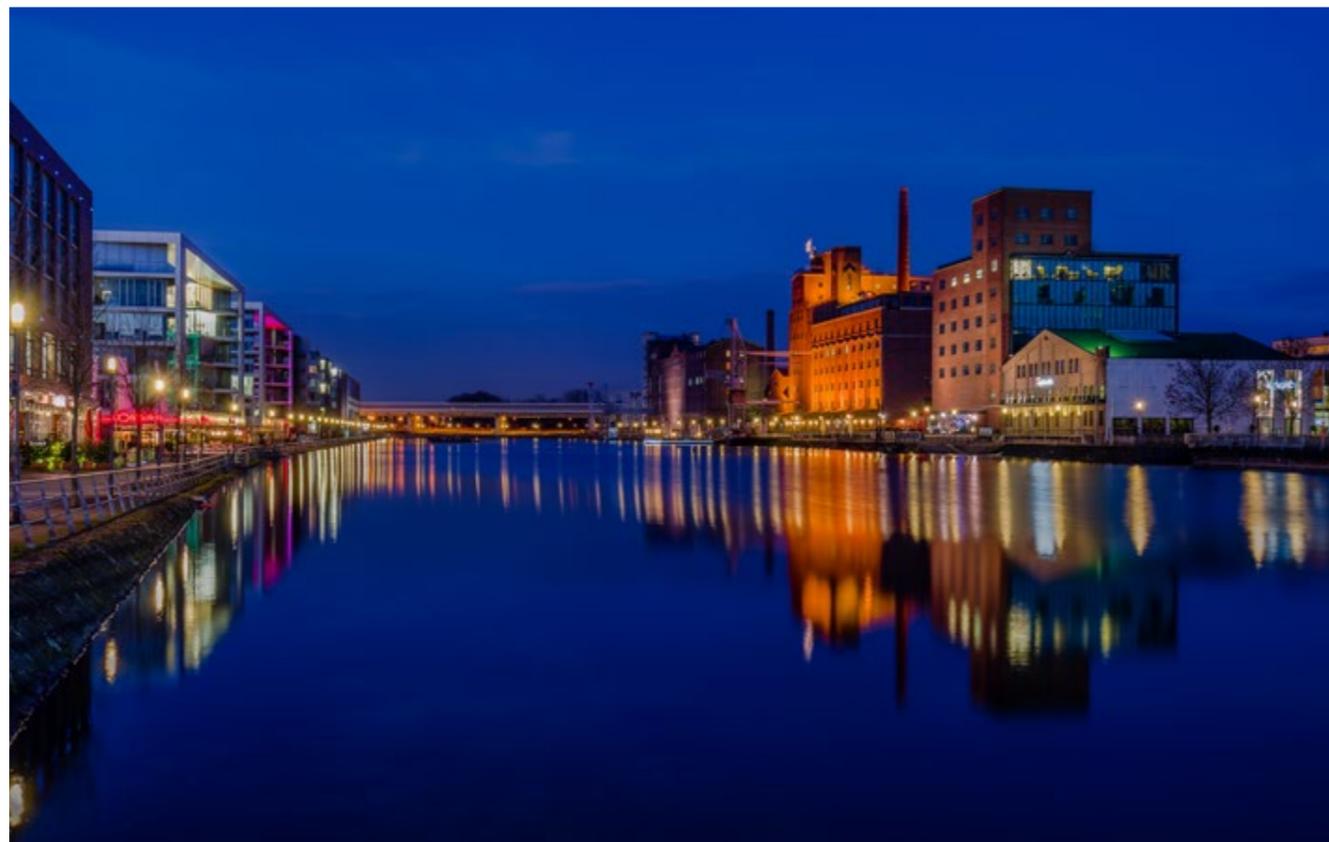
LAGE UND UMGEBUNG

INVESTITION MIT WERTSTEIGERUNG



LAGE UND UMGEBUNG

DUISBURG



Eine ausreichende pflegerische Versorgung ist deutschlandweit Mangelware. Trotzdem gibt es Regionen, in denen der Bedarf noch deutlicher zu spüren ist. Dazu zählt auch das dicht besiedelte Ruhrgebiet. Duisburg ist Teil dieser aufregenden und zugleich abwechslungsreichen Region.

Das Seniorenzentrum „Bergheimer Straße“ entsteht im Westen Duisburgs, einer ehemaligen Bergbaustadt mit rund einer halben Million Einwohnern im Herzen des Ruhrgebiets. Im Stadtteil Bergheim gelegen, der sich vor allem durch das Wohnen im Grünen auszeichnet, tragen der nahegelegene See und viele interessante Orte wie die historische Bergheimer Mühle zu einer hohen Lebensqualität bei. Trotz der Nähe zur Natur ist die Innenstadt dank der idealen Verkehrsanbindung schnell zu erreichen. Somit bildet das neue Seniorenzentrum umgeben von Industrieromantik und ländlicher Idylle für bis zu 132 Personen ein heimeliges Zuhause zum Wohlfühlen.

Duisburg definiert sich selbst als „echt entdeckenswert“, da die Stadt mit Ruhrgebiet und Niederrhein, Shoppingmalls und Trinkhallen sowie Philharmonie und Industriekultur scheinbare Gegensätze zu einem spannenden Großstadtmix vereint.

Aber auch kulturell hat Duisburg einiges zu bieten. Von Museen über den Hafen bis hin zu Theater und dem Zoo finden Anwohner*innen wie Besucher*innen hier alles, was das Herz begehrt.

Quellen: Pflegeheim-Atlas-2018; www.wegweiser-kommune.de
<https://www.duisburg.de/tourismus/index.php>

DURCHDACHTES PACHTKONZEPT

EIN GUT EINGESPIELTES TEAM

Als Eigentümer*in einer Portfolio-Care-Seniorenimmobilie schließen Sie nicht mit dem/der Bewohner*in, sondern mit dem Betreiber ALLOHEIM einen Pachtvertrag ab. ALLOHEIM wiederum rechnet direkt mit den Mieter*innen und Pflegekassen ab. Ein gut eingespieltes Verfahren. **Es sorgt planmäßig für regelmäßige Pachteinnahmen zwischen rund 617,31 und 809,61 EUR monatlich, je nach Größe des Apartments** unabhängig davon, ob die eigene Immobilie 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*innen kümmern müssen, bei denen auch mal die Miete ausbleibt, sparen Sie sich während der Dauer des Pachtvertrages Arbeit, Nerven und Ärger.

Wichtig für Sie ist also der Pachtvertrag, nicht die einzelnen Mieter*innen einer Immobilie.

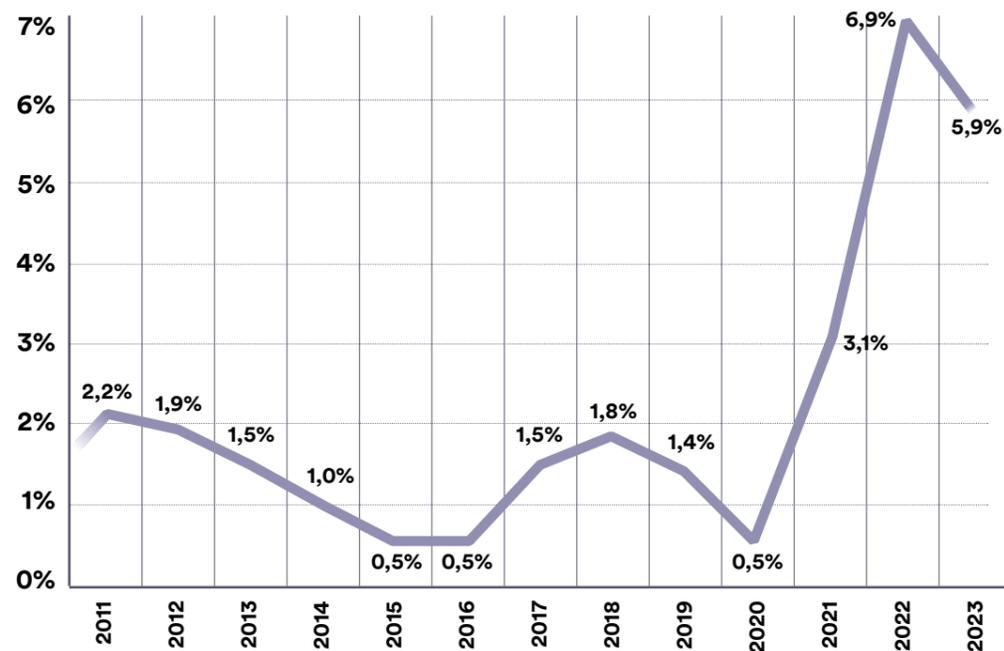


INFLATIONSSICHERHEIT WARUM JETZT IN IMMOBILIEN INVESTIEREN?

Da sie den Auswirkungen der Inflation so gut wie nicht ausgesetzt ist, gehört die Investition in eine Immobilie gerade in heutigen Zeiten im Vergleich zu anderen Investments zu den besonders attraktiven, wertstabileren und krisenfesteren Geldanlagen.

WARUM IST DAS SO?

Bei einer Inflation verliert das Geld seine bisherige Kaufkraft und büßt an Wert ein. Hauptsächlich wirkt sich eine Inflation auf Geldwerte aus. Anders sieht es bei (Immobilien-) Sachwerten aus. Eine Immobilie kann eine steigende Inflationsrate durch steigende Miet- und Pachteinahmen ausgleichen. So machen sich Eigentümer*innen nahezu unabhängig von der Inflation.

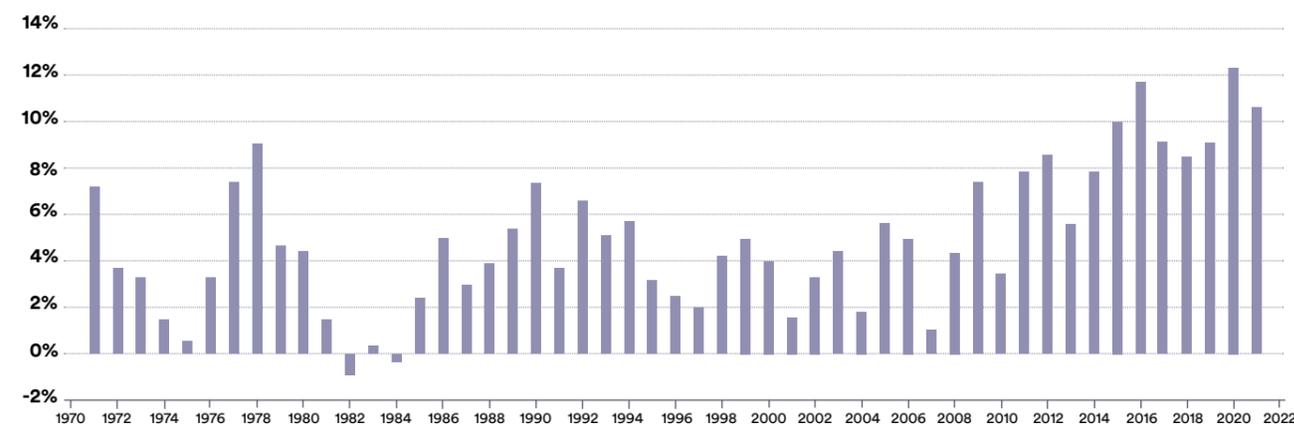


Quelle: <https://de.statista.com>

Die Stärke eines Immobilieninvestments hat sich in der Vergangenheit gezeigt:

Wie der untenstehenden Grafik zu entnehmen ist, ist die Stärke eines Immobilieninvestments historisch belegbar. Über einen Zeitraum von rund 50 Jahren konnte die Summe aus Mietrendite und Wertsteigerung nahezu immer deutlich positive Erträge für den Investor bringen - und das nach Abzug von Inflation.

Realer Total Return; Mietrendite + Wertsteigerung abzüglich Inflation



Quellen: OECD, vdp Research; eigene Berechnungen

Auch erfreuen sich Immobilieninvestoren*innen langfristig an deutlichem Wertzuwachs ihrer Immobilien. Immobilien sind wie Gold & Öl knappe Güter, deren Ressourcen begrenzt sind.

Das knappe Wohnungsangebot und die aktuellen demografischen Trends machen deutlich, dass die Nachfrage nach Wohnimmobilien steigt. Besonders Wohnformen für das Alter gelten dabei als richtungsweisend und zukunftssicher.



BEISPIELBERECHNUNG FÜR DIE INVESTITION KONSTANTE VERMÖGENSBILDUNG

BERECHNUNGSBEISPIEL PFLEGEAPARTMENT P03, GESAMTFLÄCHE 63,60 m²

1 Zimmer im EG, Gesamtfläche 63,60 m² (= Größe 23,60 m² zzgl. eines fiktiven Anteils an der Gemeinschaftsfläche von 40,00 m²)

Kaufpreis für Pflegeapartment	275.061,93 €
Gesamtkaufpreis inkl. Nebenkosten¹	297.754,54 €
Eigenkapital ²	162.754,54 €
Bankdarlehen	135.000,00 €
Zinssatz	3,50%
Tilgung	2,00%
Steuersatz	40,00%
Abschreibungssatz (AfA)	3,00%
Immobilienwertentwicklung (Annahme p.a.)	1,00%

ANFÄNGLICHE LIQUIDITÄTSBETRACHTUNG (1. VOLLES JAHR)

Pacht ³	9.669,74 €
Zinsen ⁴	-4.681,26 €
Tilgung ⁵	-2.743,74 €
Verwaltung ⁶	-499,80 €
Erhaltungsrücklage ⁷	-305,28 €
Steuereffekt (AfA, Darlehenszinsen, Verwaltungskosten) ⁸	1.602,51 €
Ergebnis	3.042,15 €
mtl. Liquidität	253,51 €

WERTZUWACHS OBJEKT

Objektwert Anfang	275.061,93 €
Wertentwicklung	1,00%
Anlagedauer	20 Jahre
Endwert	335.627,83 €

STAND DER KONDITIONEN: JANUAR 2024

Es handelt sich um eine unverbindliche Beispielrechnung. Diese Beispielrechnung bezieht sich auf die Betrachtung im ersten vollen Kalenderjahr der Verpachtung. Auf den Pächter umlegbare Nebenkosten sind in dieser Beispielrechnung nicht aufgeführt. Die Angaben zur Finanzierung wie Zinsen, Tilgung und Cashflow sind lediglich eine Berechnungsgrundlage und stellen kein Finanzierungsangebot dar. Bzgl. der Erhaltungsrücklage des Sondereigentums und des Gemeinschaftseigentums sowie weiterer Einzelheiten, beachten Sie bitte den Prospekt. 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 Kaufpreis zzgl. Nebenkosten (Grunderwerbssteuer 6,5 % = 17.879,03 Euro und Notar- und Gerichtskosten ca. 1,75% = 4.813,58 Euro)

² Die Höhe des Eigenkapitals ist eine rechnerische Annahme

³ Pachteinahmen (Pflege 12,67 Euro/ BW 9,00 Euro pro QM) ohne Pre-Opening-Phase; Siehe hierzu auch Prospekt

⁴ Annahme auf Basis des aktuellen Zinsniveaus, Januar 2024, 10 Jahre Zinsbindung

⁵ Anfängliche Tilgung bezogen auf den vollen Darlehensbetrag, Tilgungsanteil steigt im Zeitverlauf des Darlehens; dadurch verändert sich die steuerliche Betrachtung

⁶ Steuerlich absetzbare Kosten der Verwaltung auf aktuellem Niveau (WEG 29,75 Euro brutto, Verwaltungsgemeinschaft 11,90 Euro brutto)

⁷ Erhaltungsrücklage des Gemeinschaftseigentums (kalkuliert mit 0,40 Euro pro QM)

⁸ AfA = 3% von den Gesamtkosten des Kaufes (297.754,54 Euro) abzüglich Grundstückswert (14.590,23 Euro) = 8.494,93 € Euro jährlich

WERTENTWICKLUNG EIN GRUND ZUR FREUDE

Immobilien sind knappe Güter, die nur in begrenztem Umfang zur Verfügung stehen. Ihre Lage, ihre Architektur, ihr Nutzungskonzept – die Summe all dieser Faktoren macht eine Immobilie einzigartig. In den vergangenen Jahren ist die Immobilie im Allgemeinen und die Pflegeimmobilie im Speziellen als Anlageform stetig im Wert gestiegen. Wie die Vermögensentwicklung schon bei einer konservativen Wertsteigerungsannahme von 1% p.a. aussehen kann, sehen Sie hier.



BEISPIELBERECHNUNG FÜR DIE INVESTITION KONSTANTE VERMÖGENSBILDUNG

BERECHNUNGSBEISPIEL APARTMENT BETREUTES WOHNEN W 01, GESAMTFLÄCHE 68,88 m²

2 Zimmer im EG, Gesamtfläche 68,88 m² (= Größe 52,87 m² zzgl. eines fiktiven Anteils an der Gemeinschaftsfläche von 16,01 m²)

Kaufpreis für Apartment Betreutes Wohnen	283.212,18 €
Gesamtkaufpreis inkl. Nebenkosten¹	306.577,18 €
Eigenkapital ²	171.577,18 €
Bankdarlehen	135.000,00 €
Zinssatz	3,50%
Tilgung	2,00%
Steuersatz	40,00%
Abschreibungssatz (AfA)	3,00%
Immobilienwertentwicklung (Annahme p.a.)	1,00%

ANFÄNGLICHE LIQUIDITÄTSBETRACHTUNG (I. VOLLES JAHR)

Pacht ³	7.439,04 €
Zinsen ⁴	-4.681,26 €
Tilgung ⁵	-2.743,74 €
Verwaltung ⁶	-499,80 €
Erhaltungsrücklage ⁷	-330,62 €
Steuereffekt (AfA, Darlehenszinsen, Verwaltungskosten) ⁸	2.586,12 €
Ergebnis	1.769,74 €
mtl. Liquidität	147,48 €

WERTZUWACHS OBJEKT

Objektwert Anfang	283.212,18 €
Wertentwicklung	1,00%
Anlagedauer	20 Jahre
Endwert	345.572,68 €

STAND DER KUNDENKONDITIONEN: JANUAR 2024

Es handelt sich um eine unverbindliche Beispielrechnung. Diese Beispielrechnung bezieht sich auf die Betrachtung im ersten vollen Kalenderjahr der Verpachtung. Auf den Pächter umlegbare Nebenkosten sind in dieser Beispielrechnung nicht aufgeführt. Die Angaben zur Finanzierung wie Zinsen, Tilgung und Cashflow sind lediglich eine Berechnungsgrundlage und stellen kein Finanzierungsangebot dar. Bzgl. der Erhaltungsrücklage des Sondereigentums und des Gemeinschaftseigentums sowie weiterer Einzelheiten, beachten Sie bitte den Prospekt. Die Pachteinnahmen basieren auf dem bereits bestehenden Pachtvertrag. Zukünftige Erträge in den Folgejahren können sich positiver wie auch negativer darstellen. Steuerliche Angaben sind nicht personenbezogen. Um die individuellen und persönlichen steuerlichen Effekte zu prüfen, raten wir einen Steuerberater/Wirtschaftsprüfer einzubeziehen.

¹ Kaufpreis zzgl. Nebenkosten (Grunderwerbssteuer 6,5 % = 18.408,79 Euro und Notar- und Gerichtskosten ca. 1,75% = 4.956,21 Euro)

² Die Höhe des Eigenkapitals ist eine rechnerische Annahme

³ Pachteinnahmen (Pflege 12,67 Euro/ BW 9,00 Euro pro QM) ohne Pre-Opening-Phase; Siehe hierzu auch Prospekt

⁴ Annahme auf Basis des aktuellen Zinsniveaus, Januar 2024, 10 Jahre Zinsbindung

⁵ Anfängliche Tilgung bezogen auf den vollen Darlehensbetrag, Tilgungsanteil steigt im Zeitverlauf des Darlehens; dadurch verändert sich die steuerliche Betrachtung

⁶ Steuerlich absetzbare Kosten der Verwaltung auf aktuellem Niveau (WEG 29,75 Euro brutto, Verwaltungsgemeinschaft 11,90 Euro brutto)

⁷ Erhaltungsrücklage des Gemeinschaftseigentums (kalkuliert mit 0,40 Euro pro QM)

⁸ AfA = 3% von den Gesamtkosten des Kaufes (306.577,18 Euro) abzüglich Grundstückswert (15.801,09 Euro) = 8.723,28 Euro jährlich



ZUVERLÄSSIG

Planmäßige, monatliche Zahlungseingänge,
unabhängig von der tatsächlichen Belegung



LANGFRISTIG

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



BEQUEM

Erfahrener Pächter,
regelmäßige Pachteinahmen



SACHANLAGE

Eintragung des Eigentums
ins Grundbuch



FLEXIBEL

Verkauf und Vererbung möglich





ERFOLGSFAKTOR BETREIBER

ALLE QUALITÄTSKRITERIEN IM GRIFF



Zu den Erfolgsmerkmalen einer Seniorenimmobilie gehören, neben der Lage und dem Bauwerk selbst, ganz besonders die Art und Weise, wie die Bewohner*innen 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 über 250 stationären Pflegeeinrichtungen, rund 90 Einrichtungen für betreutes Wohnen und 25 ambulanten Pflegediensten gehört ALLOHEIM zu den drei größten privaten Pflegeanbietern in Deutschland. Das Unternehmen beschäftigt rund 22.000 Mitarbeiter*innen. Mit mehr als 50 Jahren Erfahrung in der Betreuung und Pflege von pflegebedürftigen Menschen zählt ALLOHEIM zu den Pionieren im deutschen Pflegemarkt und ist ein Eckpfeiler bei einer Investition in eine Seniorenimmobilie des Seniorenzentrums „Bergheimer Straße“ Duisburg von PRO URBAN.

ERFOLGSFAKTOR BETREIBER DER MENSCH MACHT DEN UNTERSCHIED



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

ALLOHEIM hat es sich zum Ziel gemacht, den Bewohner*innen ihre Zeit so angenehm wie möglich zu gestalten. Die fachgerechte und gute Pflege und Versorgung 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.

Aber nicht nur in den Pflegeapartments ist man bei ALLOHEIM gut versorgt. Auch die neu entstehenden betreuten Wohnungen bieten allerhand Annehmlichkeiten bei größtmöglicher Selbstständigkeit. Pflegerische Leistungen können hier bei Bedarf zusätzlich in Anspruch genommen werden.



Für ALLOHEIM steht das Wohl der Bewohner im Mittelpunkt.



PLUSPUNKTE EINER DURCHDACHTEN ARCHITEKTUR

DUISBURG IST AUF SIE EINGERICHTET



Aus der Praxis bewährte
und auf Pflegeabläufe hin
optimierte Raumstrukturen



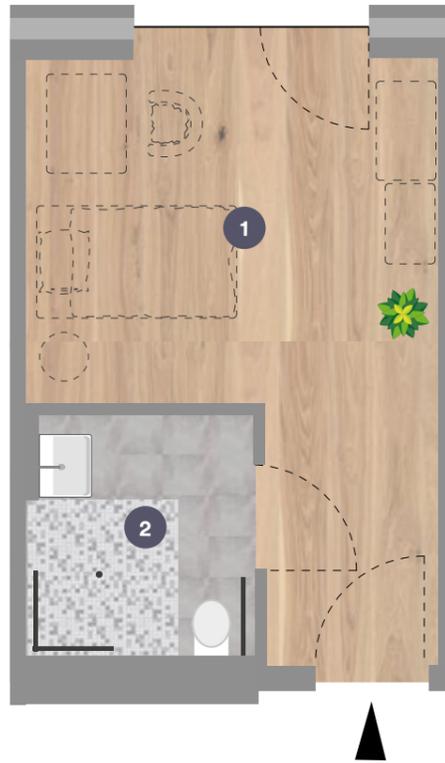
Energiestandard
KFW 40 EE



Individuelle Farb- und
Lichtkonzepte auf Basis
geriatrischer Erkenntnisse



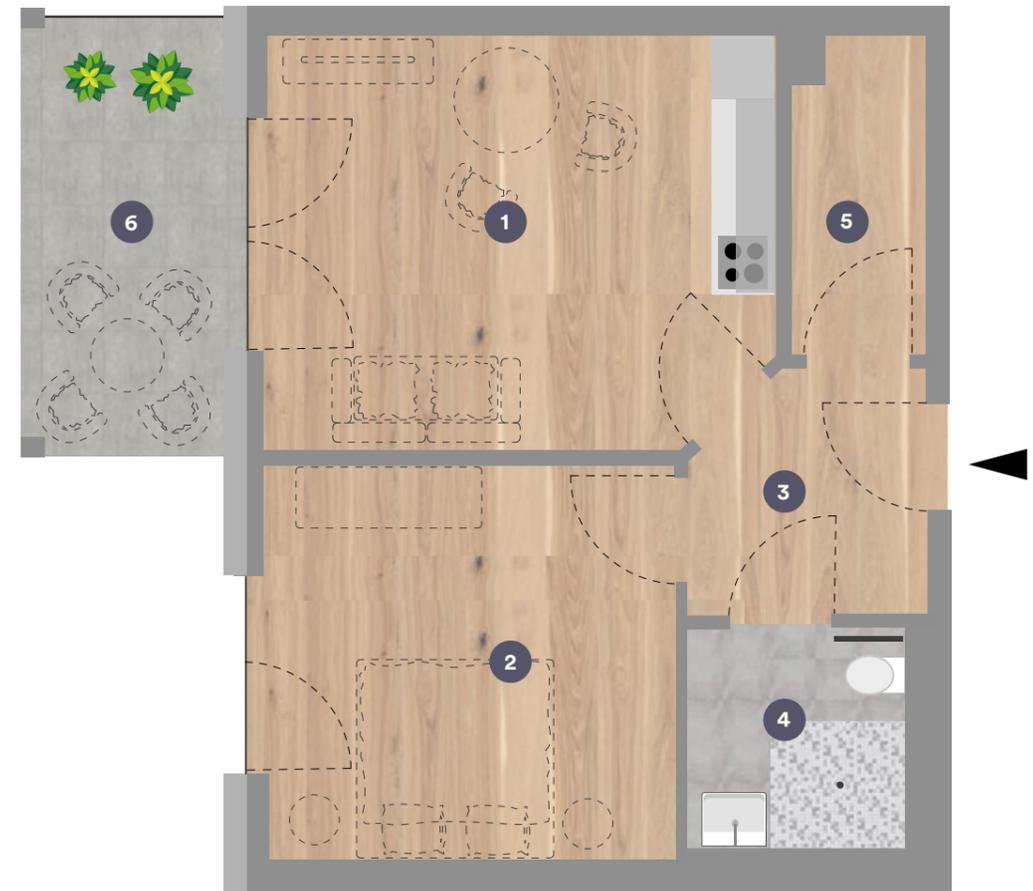
*Der begrünte Innenhof
lädt zum Verweilen ein.*



PFLEGEAPARTMENT 03

GESAMT: 63,60 m²

1	Wohnen:	18,43 m ²
2	Bad:	5,17 m ²
	Gemeinschaftsfläche (anteilig)	40,00 m ²
Gesamt:		63,60 m²



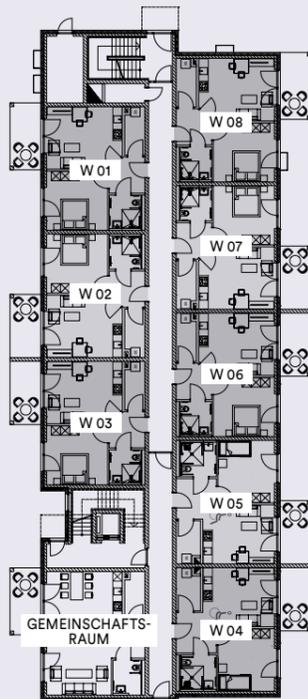
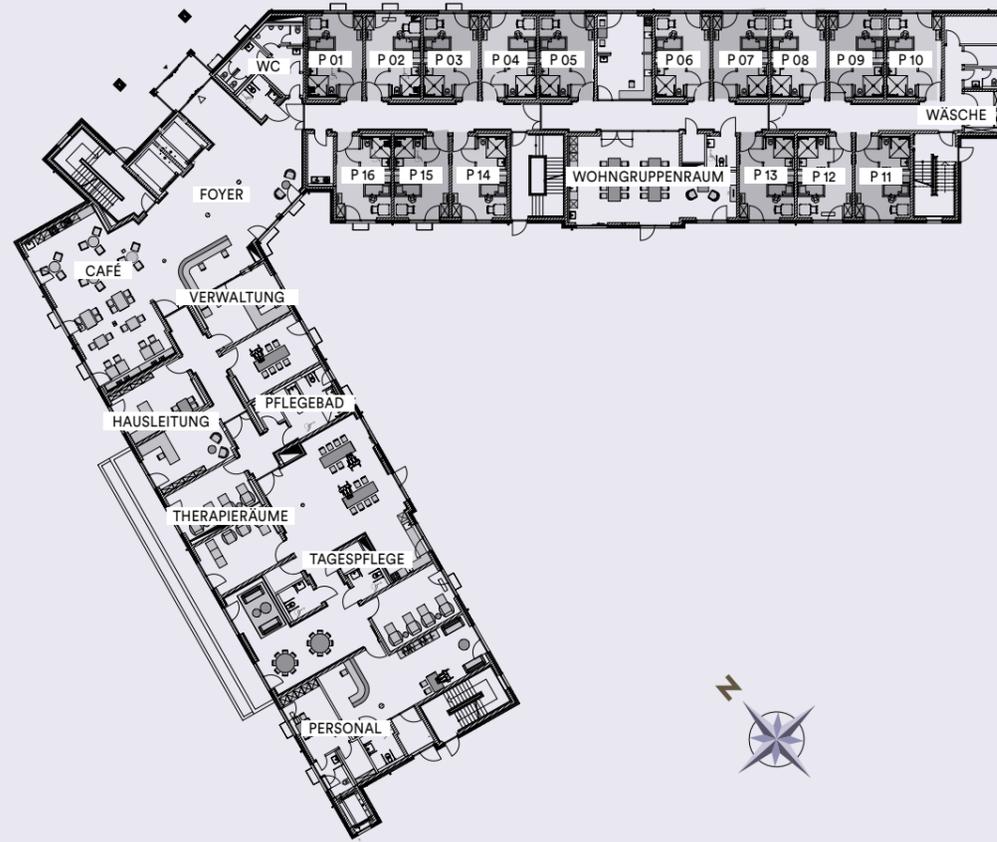
APARTMENT BETREUTES WOHNEN

WOHNUNG 01

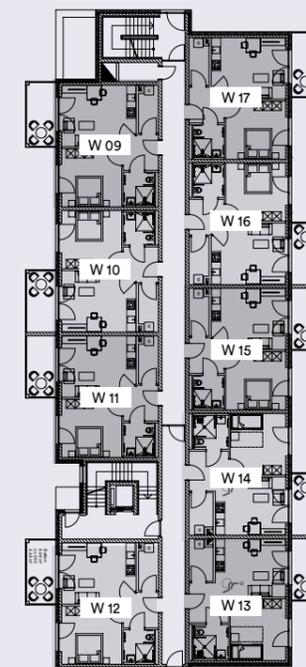
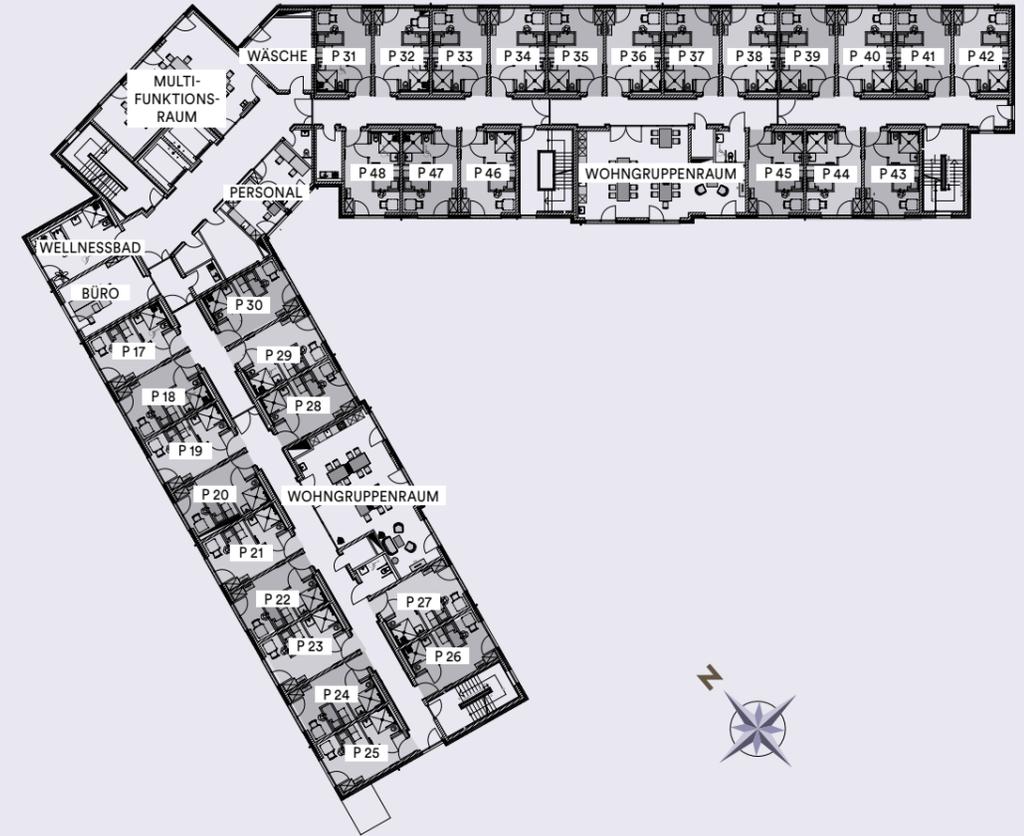
GESAMT: 68,88 m²

1	Wohnen/Essen:	19,85 m ²
2	Schlafen:	15,16 m ²
3	Flur:	5,03 m ²
4	Bad:	4,44 m ²
5	Abstellraum:	3,90 m ²
6	Terrasse (angerechnet zu 50%):	4,49 m ²
	Gemeinschaftsfläche (anteilig)	16,01 m ²
Gesamt:		68,88 m²

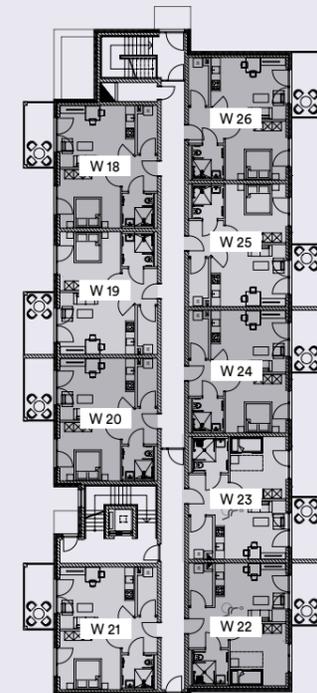
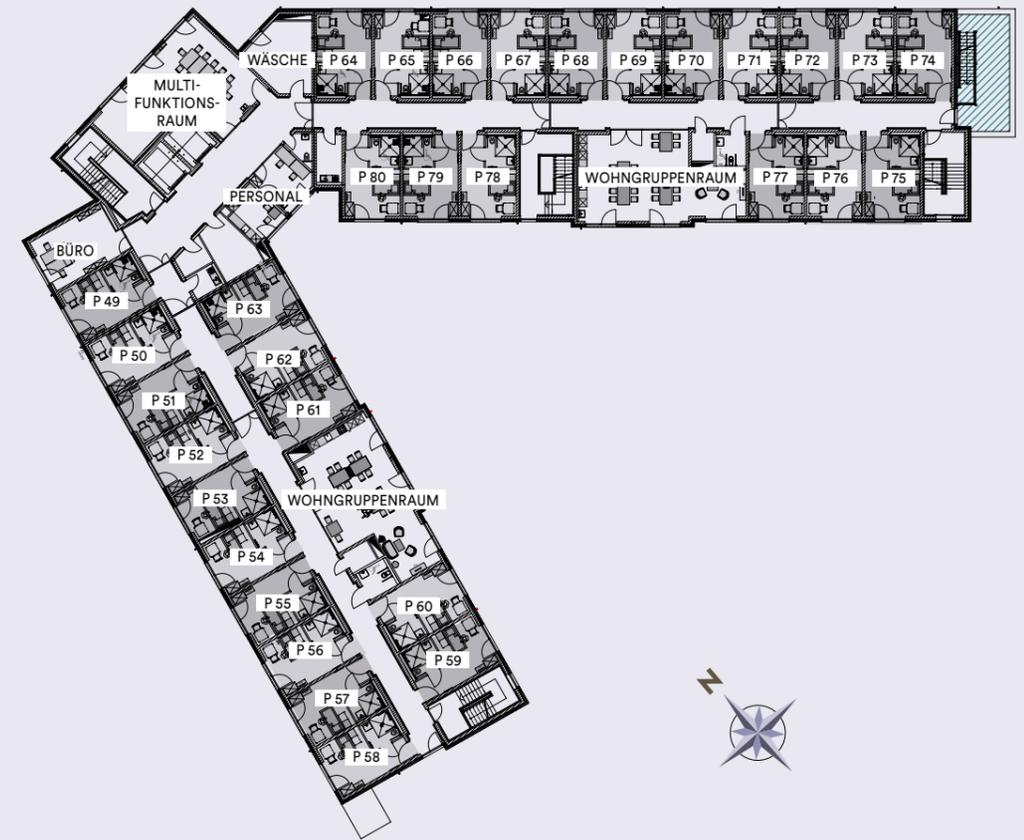
ERDGESCHOSS



1. OBERGESCHOSS



2.OBERGESCHOSS



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 Seniorenimmobilien. Sie vereinen den Wunsch nach einer guten Geldanlage und Investition in die Zukunft 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* DIE KÄUFER* IN EINER PORTFOLIO-CARE®-IMMOBILIE?

Durch den Erwerb einer unserer PORTFOLIO-CARE®-Seniorenimmobilie, z.B. im neu entstehenden Objekt in Duisburg, tätigen Sie eine zukunftsorientierte Sachwertinvestition. Mit dem Erwerb eines Apartments für betreutes Wohnen oder Pflege 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-SENIORENIMMOBILIE?

Die Investition in Seniorenimmobilien 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 Seniorenimmobilie in Wohn- bzw. Teileigentum geteilt werden. So erhält jedes Apartment ein eigenes Grundbuchblatt und entsprechend zugeordnete Miteigentumsanteile. Dadurch wird eine Investition in den Zukunftsmarkt der Pflege und des betreuten Wohnens auch bereits mit geringeren Investitionssummen zugänglich als es bei einem Globalerwerb notwendig wäre.

WEM GEHÖREN DIE GEMEINSCHAFTLICH GENUTZTEN FLÄCHEN?

Zum Betrieb eines vollstationären Pflegeheimes und des Betreuten Wohnens 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, Raum für das Pflegepersonal, 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. Ebenso gibt es großzügige Gemeinschaftsflächen auch im Bereich des Betreuten Wohnens, die nach dem gleichen Prinzip ebenfalls auf die Wohneinheiten umgelegt und dem Pachtvertrag zugrunde gelegt werden.

VON WEM ERHALTE ICH MEINE PACTH?

Anders als bei einem klassischen Mehrfamilienhaus, bei dem in der Regel verschiedenste Mieter*innen einzelne Wohnungen anmieten, gibt es bei einem Seniorenzentrum einen Betreiber. Dieser ist entweder selbst Eigentümer der Immobilie oder mietet das Seniorenzentrum an. Die PRO URBAN-PORTFOLIO-CARE®-Produkte stehen alle im Eigentum unserer Käufer*innen 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. Hier schließen die Mieter*innen Mietverträge direkt mit dem Betreiber ab. Diese Vorteile gelten bei dem vorliegenden Projekt auch für die Apartments des betreuten Wohnens.

AB WANN ERHALTE ICH MEINE PACTHZAHLUNG?

Nach der Bezugsfertigkeit wird der Pächter mit der Einrichtung und Belegung der Apartments des betreuten Wohnens und der Pflege beginnen. Hierfür benötigt er mehrere Monate bis das Haus anschließend voll belegt ist. Um die Kosten in der Anlaufphase für den Pächter abzumildern, wird eine Pre-Opening-Zeit von 6 Monaten gewährt, in dem der Pächter keine Pacht entrichten muss. Diese Phase wird zwischen dem Verkäufer und dem*der Käufer*in solidarisch geteilt (3 Monate Verkäufer/ 3 Monate Käufer*in).

KANN DIE SENIORENIMMOBILIE IM BEDARFSFALL SELBST GENUTZT WERDEN?

Auch für Personen, die sich einen Pflegeplatz bzw. ein Apartment des betreuten Wohnens für die Zukunft sichern möchten, ist die Investition in eine Senioreneinrichtung interessant. Sie erwerben mit dem Pflegeapartment/der betreuten Wohnung ein bevorzug-

tes Belegungsrecht für sich selbst sowie Angehörige 1. Grades, Ehe- und Lebenspartner sowie Geschwister im Seniorenzentrum „Bergheimer Straße“ Duisburg. Ein Anspruch auf Eigennutzung des eigenen Apartments besteht jedoch ausdrücklich nicht. Darüber hinaus sichern Sie sich und Ihren Angehörigen über das New Care Bonus Zertifikat auch ein bevorzugtes Belegungsrecht in allen anderen Alloheim Seniorenresidenzen, sowie in all unseren New-Care Häusern, z.B. in Düsseldorf oder Osnabrück.

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*in 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 monatliche Quadratmeterpacht von 12,67 € für das Pflegeapartment und die Gemeinschaftsfläche bzw. 9,00€ für ein Apartment des betreuten Wohnens und die Gemeinschaftsfläche. Für Sie wird somit eine transparente und konstante Kalkulationsbasis verbunden mit einem konstanten Liquiditätsfluss geschaffen.

WAS PASSIERT BEI LEERSTAND EINES APARTMENTS?

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

WELCHE MONATLICHEN VERWALTUNGSKOSTEN 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 €).

WELCHE MONATLICHEN ERHALTUNGSKOSTEN HABE ICH ZU TRAGEN?

Erhaltungsrücklage Gemeinschaftseigentum: planmäßig 0,40€/m² der Apartmentwohnfläche und des fiktiven Anteils an der Gemeinschaftsfläche pro Monat. Die Höhe der Erhaltungsrücklage 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 Erhaltung des Sondereigentums beschlossen werden.

ÜBERNIMMT DER BETREIBER ALLE BETRIEBSKOSTEN EINES APARTMENTS?

Ja, ohne jede Einschränkung. Der Betreiber ist zudem für die Erhaltung des von ihm eingebrachten Inventars 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 IMMOBILIEN MÖBLIERT ERWORBEN?

Die Seniorenapartments werden von Ihnen im unmobilierten Zustand erworben. Für die Einrichtung ist der Betreiber zuständig. Dieser erhält von PRO URBAN einen Ausstattungskostenzuschuss für die Erstausrüstung des Pflegeheims. Die Apartments des Betreuten Wohnens werden von den jeweiligen Mieter*innen/Bewohner*innen ausgestattet.

WANN IST DER KAUFPREIS ZU ZAHLEN?

Der Kaufpreis ist in zwei Raten (1. Rate nach der Bezugsfertigkeit und 2. Rate nach vollständiger Fertigstellung des Objektes) zu zahlen.

NACH WELCHEM ENERGIESTANDARD WIRD DAS HAUS ERRICHTET?

Das Gebäude wird im KfW-Standard-Effizienzhaus 40 EE errichtet.

KÖNNEN SONDERWÜNSCHE AUSGEFÜHRT WERDEN?

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



PRO URBAN

KONTAKT

PRO URBAN Projekt in Duisburg „Bergheimer Straße“ 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 Sondereigentumseinheit im Rahmen dieses Projektes finden Sie in unserem Prospekt, welches wir Ihnen gerne bei einem konkreten Interesse an dieser Kapitalanlage überreichen.

Quellenangaben Zahlen:
Wissenschaftliches Institut der AOK

Quellenangaben Bildmaterial:
S. 2, 13, 17, 18, 21, 26, 27, 32: Visualisierungen by URBAN SOUL, <https://www.urban-soul.de/>
S. 6, 22, 25: Shutterstock, <https://www.shutterstock.com/de/>

S.10: Dietmar Rabich (https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Duisburg,_Landschaftspark_Duisburg-Nord_-_2016_-_1167.jpg), „Duisburg, Landschaftspark Duisburg-Nord -- 2016 -- 1167“, <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode>

S.10: Tuxyso (https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Innenhafen_Duisburg_Blaue_Stunde_2014.jpg), „Innenhafen Duisburg zur Blauen Stunde“, <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/legalcode>

HAFTUNGS AUSSCHLUSS

Bei der in diesem Exposé dargestellten Immobilie handelt es sich um ein in der Bauphase 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 Käufer*innen 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 der Bauphase 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 Baustandes 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 Käufer*innen geschlossenen Verträge sowie von deren Anlagen.

