

Seniorenresidenz Norden



EINE IMMOBILIE, DIE IHRE INVESTITION WERT IST



Entdecken Sie unser
neues Pflegeobjekt in Norden.

WERTINVESTITION[®]
ERFAHRUNG. KOMPETENZ. SICHERHEIT.

Inhalt

VORWORT	03		
IHRE VORTEILE	04		
DER WACHSTUMSMARKT	07		
DIE BEDARFSANALYSE	12		
DER STANDORT	14	DIE LAGE	30
DIE ECKDATEN	21	BEISPIEL PFLEGEAPPARTEMENT	32
DIE OBJEKTBESCHREIBUNG	22	PREISLISTE PFLEGEAPPARTEMENTS	34
DIE HAUSVERWALTUNG	26	GRUNDRISSE PFLEGEAPPARTEMENTS	36
DER BETREIBER	28	SONSTIGE KOSTEN	42
		DIE PROJEKTPARTNER	43
		CHANCEN & RISIKEN	44
		RECHTLICHE HINWEISE	50

Vorwort

WIR BIETEN IHNEN NUR IMMOBILIEN, DIE
IHRE INVESTITION WERT SIND.

Seit **1992** ist die **WERTINVESTITION®** Ihr zuverlässiger Immobilienpartner für erfolgreiche und sichere Investitionen. Seit über **30 Jahren** machen uns fundiertes Arbeiten und die Erfahrung aus mehr als **8.500 Immobilienverkäufen** zu einem renommierten Initiator und Projektentwickler.

Maßgebend für jedes unserer initiierten Immobilienprojekte ist der Leitsatz **„Sicherheit schafft Vertrauen“**. Wir agieren stets verantwortungsvoll und bieten Ihnen maßgeschneiderte Lösungen, die passgenau auf Sie und Ihre persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Ausgezeichnete Planung und exzellente Ausführung – diese Leitlinien zeichnen unser tägliches Handeln aus. Im Zusammenspiel mit unserem ausgeprägten Servicegedanken ergibt sich eine wertstabile Investition, von der Sie langfristig profitieren können.


WERNER STRÖER
Geschäftsführer


HEINZ GORSLER
Geschäftsführer

Ihre Vorteile

MIT SICHERHEIT GUT INVESTIERT

Vom Erwerb über die Vermietung bis hin zur Verwaltung Ihrer Immobilie bieten wir Ihnen den kompletten Service. Denn wir möchten, dass Sie von Anfang an rundum zufrieden sind. Vertrauen Sie der langjährigen Erfahrung und Kompetenz der **WERTINVESTITION®** und sichern Sie sich eine Immobilie, die Ihre Investition wert ist.

DAS IST UNSER ANSPRUCH

- Wir konzentrieren uns nur auf Standorte mit ausgezeichneter Zukunftsperspektive.
- Wir entwickeln nur Immobilien aufgrund neutraler Wertgutachten und sichern auf Wunsch die Abnahme durch TÜV oder Dekra.
- Wir arbeiten nur mit ausgewählten und qualifizierten Kooperationspartnern.
- Wir vermitteln durch unsere langjährigen Kontakte eine schnelle und kompetente Finanzierungsabwicklung.
- Wir betreuen unsere Kunden und Berater in allen Fragen zur Immobilie, selbstverständlich auch nach der Investition.



Im Bild: Christian Weller
Leitung Vertrieb



Im Bild: Alexander Mause, Prokurist



—
7

Investition in den Wachstumsmarkt der Zukunft

SENIORENIMMOBILIEN. GEMEINSAM AN MORGEN DENKEN.

Investieren Sie mit der **WERTINVESTITION®** in den Wachstumsmarkt der Zukunft. Seniorenimmobilien bieten langfristig stabile Erträge. Die verringerte Beeinflussung durch konjunkturelle Schwankungen und die demografische Entwicklung in Deutschland machen Seniorenimmobilien zu einer attraktiven Kapitalanlage.

EINE PARTNERSCHAFT, STABIL IM WERT

- Hohe Sicherheit durch staatliche Refinanzierung der Mieten.
- Inflationsschutz durch indexierte Mieten.
- Verringerter Leerstandsrisiko, da die gesamte Fläche durch den Betreiber angemietet wird.
- Der Betreiber übernimmt bis auf "Dach und Fach" den gesamten Unterhalt und die Pflege der Immobilie.
- Keine Mietersuche und Auswahl durch den Anleger.
- Aufgaben werden vom Betreiber der Pflegeimmobilie oder dem eingesetzten Verwalter erledigt.



**GEMEINSAM
IN IHRE ZUKUNFT
INVESTIEREN.**

Entscheiden Sie sich für reale Substanzwerte

EINE SICHERE KAPITALANLAGE

Immobilien stellen in Deutschland seit Langem eine der **beliebtesten Anlageformen** dar. Die Finanzkrise, aber auch die Stabilitätskrise innerhalb der Eurozone haben diesen Trend noch verstärkt. Immer mehr Kapitalanleger investieren in Grundeigentum, weil sie bei der Vermögensanlage auf **Werte mit Substanz** setzen.

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für eine Immobilieninvestition, denn das aktuell niedrige Zinsniveau bietet die Möglichkeit einer **langfristigen, günstigen Finanzierung** von Grundeigentum.

EINE IMMOBILIE BIETET FOLGENDE VORTEILE

- Immobilien gelten seit Jahrzehnten als eine der **sichersten und renditestärksten Kapitalanlagen**.
- Immobilien lassen sich durch die Mieteinnahmen **refinanzieren**.
- Immobilien bieten im Alter durch die Mieteinnahmen ein **zusätzliches Einkommen**, ohne dass sich der Sachwert verzehrt.
- Immobilienvermögen kann **vererbt werden**, so kann man z. B. einen Beitrag zur künftigen Vermögenssituation der Kinder leisten.

Der Wachstumsmarkt

LAUT OFFIZIELLEN PROGNOSEN WIRD DIE ZAHL DER SENIOREN IN DEUTSCHLAND IN DEN NÄCHSTEN 30 JAHREN DRASTISCH ANSTEIGEN

Aufgrund steigender Lebenserwartung und sinkender Geburtenrate altert die deutsche Gesellschaft immer mehr. So nimmt die durchschnittliche Lebenserwartung laut Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (BiB) bis 2060 weiter zu auf 84,8 Jahre (Männer) bzw. 88,8 Jahre (Frauen). Während schon heute beinahe jeder dritte Bundesbürger 60 Jahre oder älter ist (etwa 29,5 %), wird dieser Anteil bis zum Jahr 2050 auf 37,6 % ansteigen.

Auch bei der Zahl der Pflegebedürftigen wird innerhalb der nächsten 30 Jahre eine drastische Zunahme in Deutschland erwartet. So prognostiziert das BiB einen Anstieg der Anzahl von Pflegebedürftigen um etwa 63 %. Die Kommunen müssen sich demnach auf einen erhöhten Pflegebedarf einstellen. Waren im Jahr 2015 rund 2,8 Mio. Menschen auf Pflege angewiesen, wird sich diese Zahl im Jahr 2060 auf voraussichtlich etwa 4,8 Mio. erhöhen.

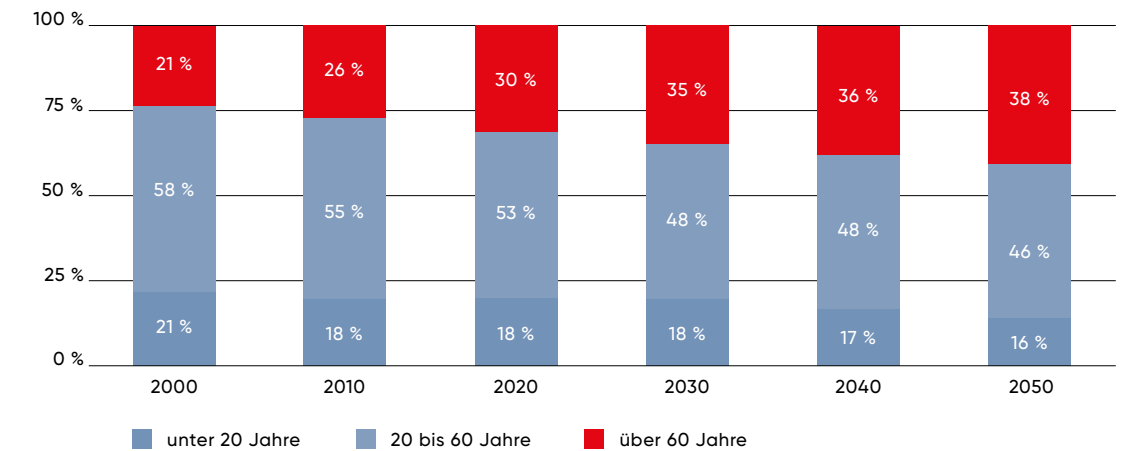
Hintergrund ist der demografische Wandel. Ab 2030 ist mehr als ein Drittel der deutschen Bevölkerung älter als 60 Jahre. Von den 2,6 Mio. Pflegebedürftigen im Jahr 2013 wurden 1,86 Mio. zu Hause gepflegt und 764.000 vollstationär versorgt, was einer Pflegequote von 29 % entspricht.

Abnehmende familiäre Betreuungsmöglichkeiten, beispielsweise aufgrund der Steigerung der Frauenerwerbsquote, sowie zunehmende Demenzerkrankungen und Multimorbidität der Pflegebedürftigen führen dazu, dass sich die Pflegequote nach vorsichtigen Schätzungen auf 33 % erhöhen wird.

Auf Grundlage der prognostizierten Entwicklung auf 3.621.000 Pflegebedürftige im Jahr 2030 und einer vollstationären Pflegequote von 33 % würden dann voraussichtlich 1.150.000 Pflegeplätze benötigt, wodurch ein zusätzlicher Bedarf von über 380.000 Pflegeplätzen entsteht. Die demografische Entwicklung sowie die stärkere Verschiebung von häuslicher Pflege zu stationären Pflegeeinrichtungen sorgen für einen konstanten Nachfragezuwachs, der nahezu unabhängig von konjunkturellen Schwankungen und Turbulenzen am Finanzmarkt ist. Seniorenimmobilien als Kapitalanlage stellen somit eine sehr attraktive Alternative zu den volatilen nationalen und internationalen Finanzmärkten dar.

* Datenquelle Themenreport „Pflege 2030“, Bertelsmann Stiftung

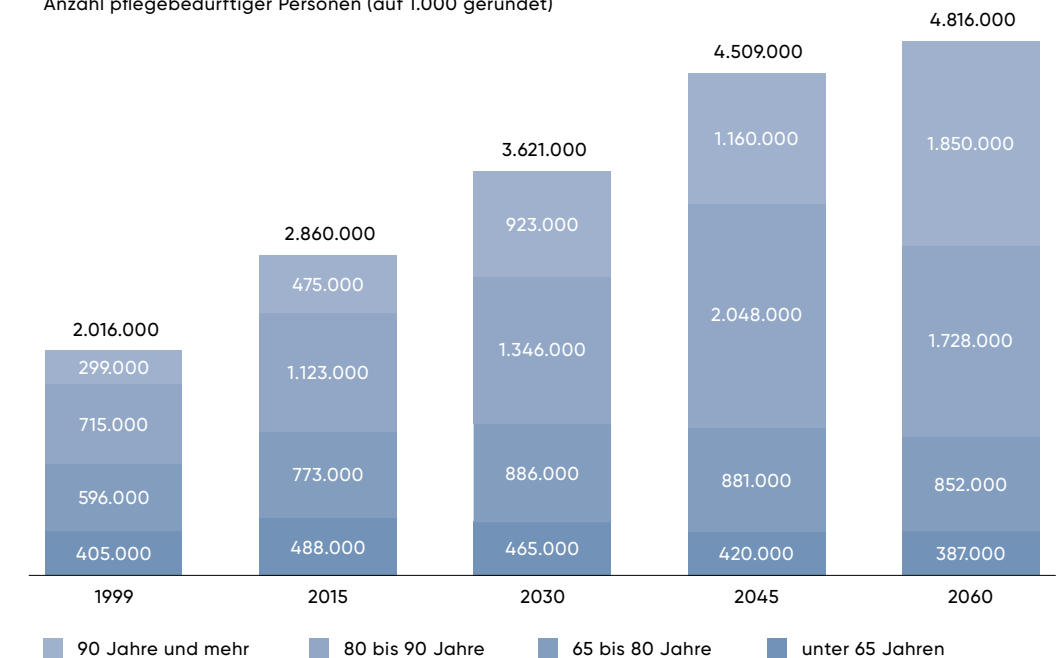
BEVÖLKERUNGSENTWICKLUNG IN DEUTSCHLAND



Quelle: Statistisches Bundesamt; Lange Reihen: Bevölkerung nach Altersgruppen, 13. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung; Bevölkerung Deutschlands bis 2060

PFLEGEBEDÜRFTIGE NACH ALTERSGRUPPEN, 1999-2060*

Anzahl pflegebedürftiger Personen (auf 1.000 gerundet)



*Annahme ab 2030: konstante alters- und geschlechtsspezifische Pflegequoten des Jahres 2015; Bevölkerungsentwicklung gemäß Variante 2 der 13. koordinierten Bevölkerungsberechnung

Datenquelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen: BiB

Bedarfsanalyse Standort Norden

ÄLTESTE STADT OSTFRIESLANDS

Die nachfolgende Standortanalyse belegt, dass in der Stadt Norden, bzw. in dem übergeordneten Landkreis Aurich bereits heute ein großer Bedarf an Betreuungsplätzen für pflegebedürftige Menschen besteht. Angesichts der demografischen Entwicklung wird sich die Zahl der Senioren und pflegebedürftigen Menschen in den nächsten Jahrzehnten deutlich erhöhen.

Eine Folge ist die steigende Nachfrage nach Pflegeplätzen in Senioren- und Pflegeeinrichtungen. Da die häusliche Pflege durch Angehörige sehr zeitintensiv und in vielen Fällen nicht mehr mit den beruflichen und familiären Verpflichtungen vereinbar ist, wird der stationären Pflege in Zukunft eine noch größere Bedeutung zukommen.

In diesem Zusammenhang steht die Bereitstellung von altersgerechtem Wohnraum an oberster Stelle. Durch die steigende Nachfrage aufgrund der skizzierten Entwicklung verfügt die Einrichtungen am Standort Norden bereits jetzt und auch zukünftig über hervorragende Chancen in ihrem Marktumfeld.

KONKURRENZSITUATION

In der Stadt Norden befinden sich nur 3 weitere Pflegeeinrichtung mit rund 320 Plätzen. In einem Radius von bis zu 10 km sind 4 weitere Einrichtungen mit rund 260 Pflegeplätzen zu finden.

STANDORTANALYSE

- Die Stadt Norden befindet sich unweit der Nordseeküste auf dem deutschen Festland im niedersächsischen Landkreis Aurich.
- In Norden leben rund 24.900 Einwohner.
- Die Stadt besitzt gut 27 Kilometer Deichlinie und im Ortsteil Norddeich einen Fährhafen.
- Prognosen gehen davon aus, dass die Zahl der Pflegebedürftigen im Landkreis Aurich im Zeitraum 2013 bis 2030 einen Anstieg von 43% erfahren wird.
- Der Anteil der über 65- bis 79-jährigen Bevölkerung in der Stadt Norden wird laut Prognosen im Zeitraum 2012 bis 2030 um 32% ansteigen.
- Noch dramatischer wird der Anteil der 80-Jährigen prognostiziert. Hier geht man in dem Zeitraum von 2013 bis 2030 von einem Anstieg von 58% aus.
- Der Altenquotient wird sich im Zeitraum 2012 bis 2030 von 45 auf 70 erhöhen. Das bedeutet, auf 100 Personen im erwerbsfähigen Alter, kommen 70 Personen über 65 Jahre.

Standort Norden

URBANES LEBEN AM WELTNATURERBE WATTENMEER

Norden ist eine Stadt im Landkreis Aurich im Nordwesten Niedersachsens. Rund 25.000 Einwohner, Norder genannt, leben in der nordwestlichsten Stadt auf dem deutschen Festland direkt an der Nordseeküste. Diese unmittelbare Nähe zum Weltnaturerbe Wattenmeer und den Ostfriesischen Inseln Juist und Norderney ist an jeder Ecke Nordens zu spüren. Im wahrsten Sinne des Wortes: Der Stadtkern und einige Ortsteile liegen auf einem Ausläufer des ostfriesischen Geestrückens, während ein Großteil Nordens dem Meer abgerungen und eingedeicht wurde. Das maritime Image pflegt Norden mit einer rund 27 Kilometer langen Deichlinie und einem Fährhafen zu den benachbarten Inseln.

Norden und die gesamte Region ist jedoch nicht nur geprägt vom Wasser, sondern auch von der Landwirtschaft und dem Tourismus – etwa 80 Prozent des Stadtgebiets werden landwirtschaftlich genutzt. Zudem fällt Norden im Landkreis Aurich eine Sonderstellung zu: Durch die unmittelbare Nähe zu Juist und Norderney sind die Norder hauptverantwortlich für die Verpflegung der Inselgemeinden. Gleichzeitig gilt die Stadt als Bildungszentrum mit Grundschulen, Förderschulen, Gymnasium, Gesamtschule, Berufsbildender Schule und Volkshochschule sowie Musikschule. Die gute Infrastruktur zeigt sich auch in der guten Verkehrsanbindung und der medizinischen Versorgung durch die Ubbo-Emmius-Klinik.



Im Bild: Norder Tief

Im Bild: Blick auf das Wattenmeer



NORDEN – NATUR UND KULTUR TRIFFT MEERESBRISE

Wenn die Norder auf eines stolz sind, dann auf ihre Geschichte. Funde, die auf 9000 bis 4500 v. Chr. datiert werden, weisen auf eine frühe menschliche Anwesenheit hin. Erste Siedlungen auf dem heutigen Stadtgebiet gehen allerdings auf die Wanderungen der Friesen zurück, unter denen sich ab dem 6. Jh. n. Chr. regionale Markttorte entwickelten. Aufgrund einer ersten urkundlichen Erwähnung im Jahr 1255 bezeichnen die Einwohner Norden heute als „die älteste Stadt Ostfrieslands“ – ein Titel, der nicht offiziell anerkannt ist. Abseits dessen blickt Norden auf eine bewegte Geschichte zurück, in der man mehrmals unter preußischer Herrschaft und napoleonischer Besatzung war sowie zum Königreich Hannover gehörte. Diese verschiedenen Einflüsse spiegeln sich im Stadtbild wider: Ob die Ludgerikirche mit weltberühmter Arp-Schnitger-Orgel, die Mennonitenkirche im 1662 erbauten Patrizierhaus, das Vossenus, die „Dree Süsters“, diverse denkmalgeschützte Gulfhäuser oder die historischen Windmühlen – in Norden warten historische und architektonische Schätze.

Norden mag noch so sehr von seiner Geschichte geprägt sein, doch den größten Einfluss auf die ostfriesische Stadt und das Leben ihrer Bewohner hat zweifellos das Meer. Die Stadtteile Norddeich und Westermarsch II führen bereits seit 2010 das höchste touristische Prädikat „Nordseeheilbad“ und laden mit ihren Sandstränden zum Entspannen ein. Insbesondere in Norddeich warten zahlreiche Attraktionen in Bezug auf das Wattenmeer, wie die Seehundstation Nationalpark-Haus, der Wellenpark, das Erlebnisbad Ocean Wave, eine Surfschule sowie Pferde-, Wander- und Radtouren. Angebote, die von Einheimischen und Touristen gleichermaßen geschätzt und genutzt werden. Auch abseits der Strände wird den Nordern mit einem abwechslungsreichen Veranstaltungskalender, Theater, lebendigem Vereinsleben und mehreren Museen, darunter das Waloseum mit einem 15 Meter langen Pottwal-Skelett, alles für ein aktives Leben inmitten einmaliger Natur geboten.

Seniorenresidenz Norden



Abbildung dient ausschließlich der Veranschaulichung. Ausstattung ist nicht Bestandteil des Angebots, gezeigte Bauausführung kann abweichen und ist rechtlich nicht bindend.

Abbildung dient ausschließlich der Veranschaulichung. Ausstattung ist nicht Bestandteil des Angebots, gezeigte Bauausführung kann abweichen und ist rechtlich nicht bindend.



Eckdaten zur Immobilie

DIE FAKTEN

Verkäufer	WERTINVESTITION® Projekt 171 GmbH
Produkt	Seniorenzentrum
Baujahr	2000
Anzahl der Einheiten	28 Pflegeappartements
Größen Pflegeappartments*	38,83 m² bis 63,64 m²
Kaufpreise Pflegeappartements **	199.902,00 € bis 254.634,00 €
Abschreibung	Lineare AfA gemäß §7 Abs. 4 Satz 1 Nr. 2a EStG
Pächter	Seniorenwohnpark Nordlicht GmbH
Laufzeit Pachtvertrag	20 Jahre zzgl. Verlängerungsoption um zweimal 5 Jahre
Instandhaltung ***	Verpächter obliegt die Instandhaltung von „Dach und Fach“. Pächter trägt sämtliche Schönheitsreparaturen zzgl. einer Beteiligung an Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten.
Indexierung ****	Die ersten 4 Jahre fixiert, danach Anpassung der Pacht auf Grundlage der Veränderung des vereinbarten Preisindex.

* inkl. aller anteiliger Neben- und Gemeinschaftsflächen
** zzgl. Kaufnebenkosten
*** Die vertraglich vereinbarte Definition von "Dach und Fach" finden Sie im Pachtvertrag
**** Die vertraglich vereinbarte Wertsicherungsklausel finden Sie im Pachtvertrag

Objektbeschreibung

Der „**Seniorenresidenz Norden**“ befindet sich in der Stadt Norden. Die gesunde Luft, die Nähe zum Meer, die grüne Landschaft und die Ruhe und Gelassene Atmosphäre Ostfrieslands lassen die Bewohner des Seniorenwohnparks dort leben, wo andere Urlaub machen.

Das 3-geschossige Gebäude mit dem Baujahr 2000 bietet mit seinen großzügigen Aufenthaltsmöglichkeiten und einem begrünten Außenbereich eine besonders gastliche und familiäre Atmosphäre, was im hohen Maße zur Lebensqualität der Bewohner beiträgt.

Die 28 einladend eingerichteten Pflegeappartements verfügen über einen Fernseh- und Telefonanschluss sowie ein dem Bedarf angepasstes Badezimmer.

Das „**Seniorenresidenz Norden**“ ist eine sehr zentral gelegene Einrichtung, die allen Anforderungen der optimalen Versorgung und Betreuung pflegebedürftiger Menschen gerecht wird. Sie bietet den jetzigen und zukünftigen Bewohnern einen ganzheitlichen Service, der individuell auf die persönliche Situation zugeschnitten werden kann.

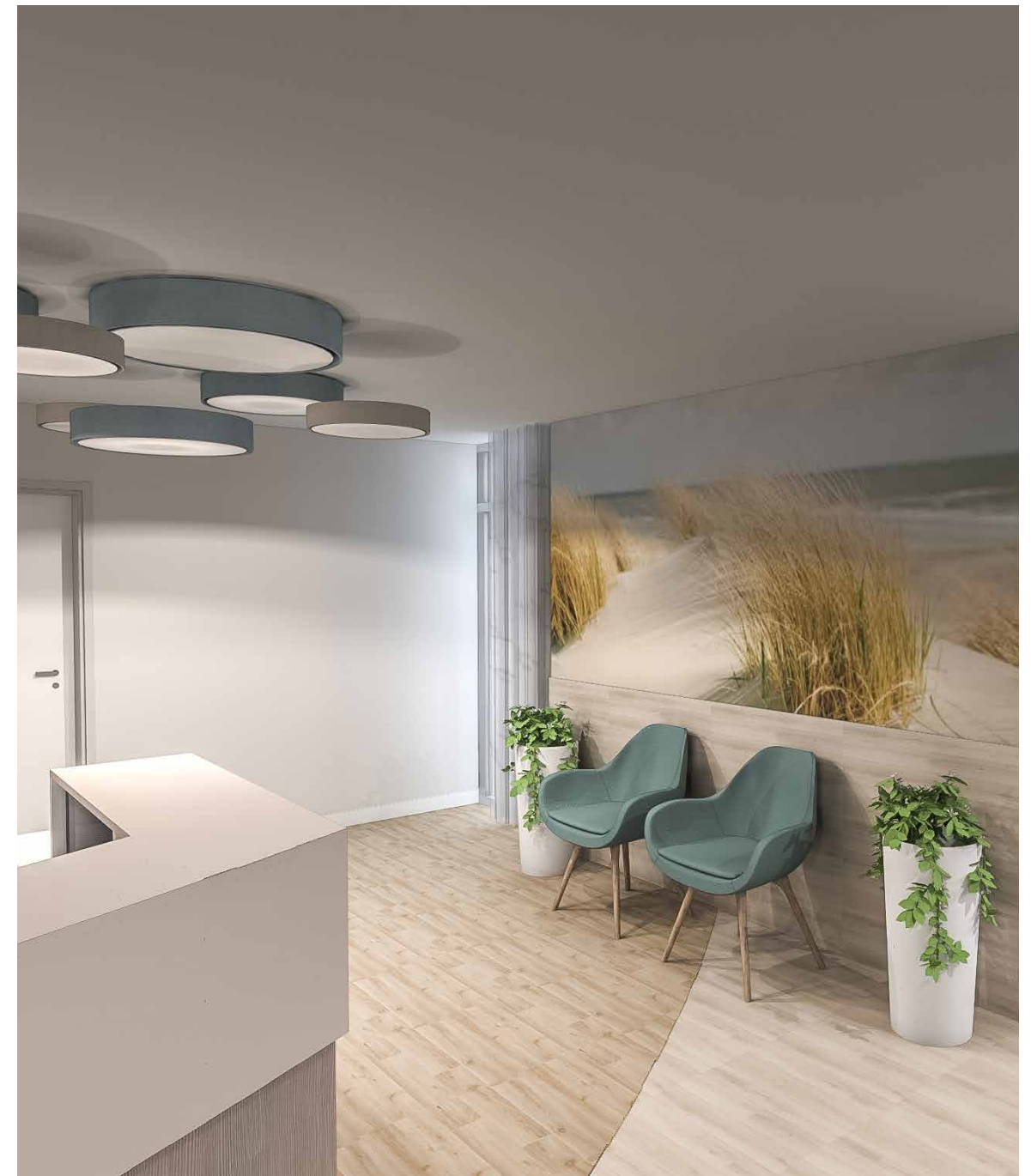


Abbildung dient ausschließlich der Veranschaulichung. Ausstattung ist nicht Bestandteil des Angebots, gezeigte Bauausführung kann abweichen und ist rechtlich nicht bindend.



Abbildung dient ausschließlich der Veranschaulichung. Ausstattung ist nicht Bestandteil des Angebots, gezeigte Bauausführung kann abweichen und ist rechtlich nicht bindend.



Das leistet die Hausverwaltung für Sie

- Ansprechpartner für den Betreiber
- Beratung und Information für den Eigentümer
- Weiterleitung der Pacht
- Leitung der Eigentümerversammlung
- Erstellung der Hausgeldabrechnung
- Erstellung des Wirtschaftsplans
- Regelmäßige Begehung und Kontrolle des Objekts

Verwalten mit Weitblick

KOMPETENZ UND ERFAHRUNG AUS EINER HAND.

Die Kernkompetenzen unseres Kooperationspartners, der rentei Immobilien Management und Hausverwaltung GmbH, liegen in der Beratung, der Betreuung und der Verwaltung von Immobilien. Über besondere Expertise verfügt das Unternehmen im Bereich der Verwaltung von Pflegeimmobilien, Denkmalimmobilien, Neubauprojekten und Bestandsimmobilien als Kapitalanlageobjekte. Durch dieses breite Spektrum und die jeweilige Spezialisierung profitieren Anleger von einer erfahrenen und kompetenten Betreuung durch einen professionellen Verwalter. Sämtliche erforderlichen Dienstleistungen für einen wirtschaftlich effizienten Betrieb der erworbenen Immobilie als Sondereigentum werden aus einer Hand erbracht. Die Anforderungen für ein Immobilieninvestment steigen ständig und sind immer wieder Veränderungen unterworfen – neue Gesetze und aktuelle Rechtsprechungen werden erlassen, neue und aktualisierte technische Verordnungen müssen beachtet werden.

Die rentei Immobilien Management und Hausverwaltung GmbH stellt sich diesen Aufgaben. Alle Mitarbeiter des Unternehmens verfügen über eine exzellente Ausbildung, sind durch regelmäßige Weiterbildungen bestens geschult und besitzen ausgeprägtes Know-how, auch für sehr fachspezifische Immobilienprojekte. Langjährige Erfahrungen in der Verwaltung komplexer Wohnstrukturen, wie man sie bei Seniorenresidenzen oder dem Betreuten Wohnen vorfindet, sind ein weiterer Pluspunkt. Durch die enge Zusammenarbeit der **WERTINVESTITION®** mit der rentei Immobilien Management und Hausverwaltung GmbH laufen alle Fäden für das komplette kaufmännische und technische Management in der Verwaltung zusammen und gewährleisten so einen reibungslosen Ablauf während des gesamten Projektzyklus.

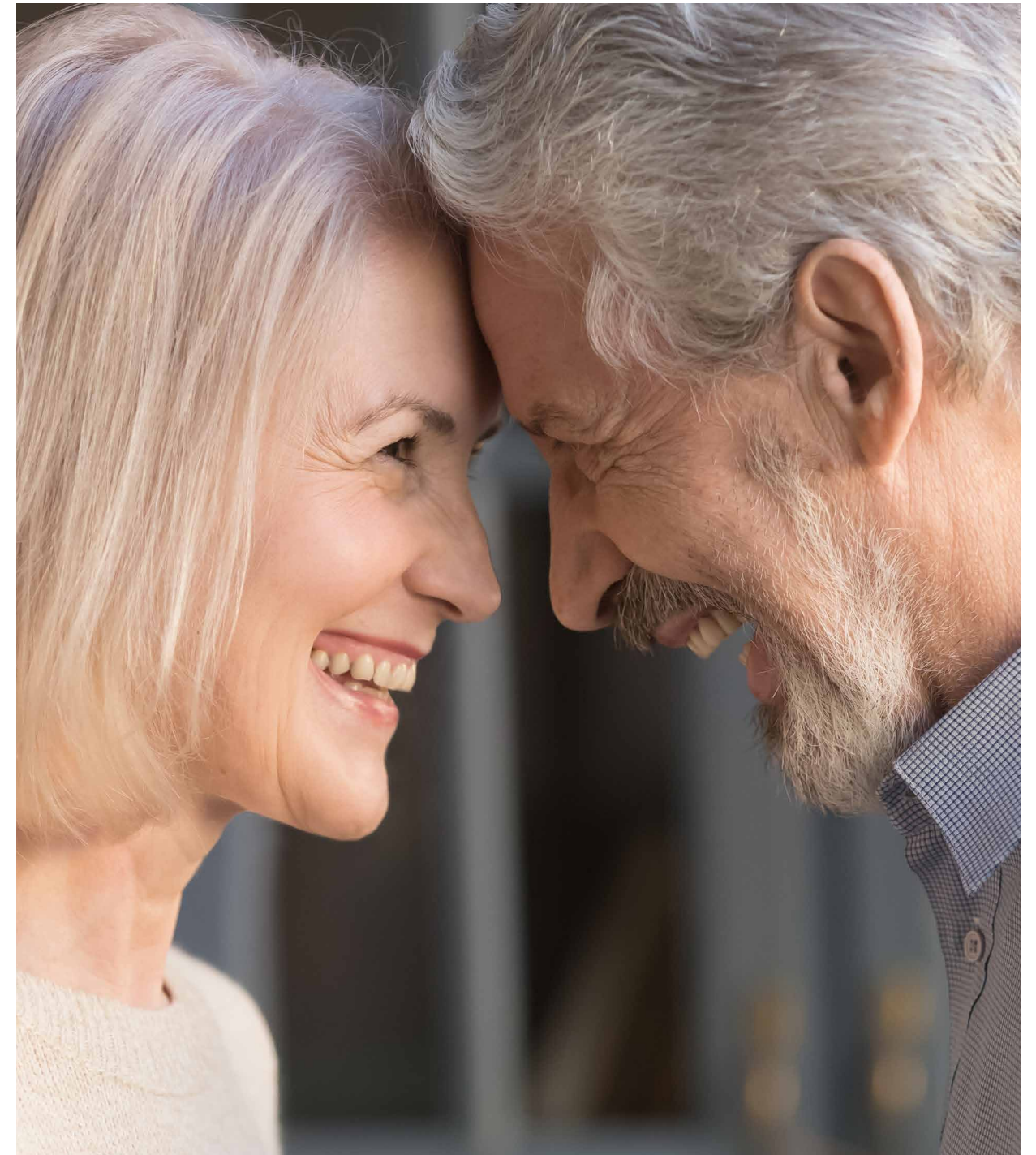
Der Betreiber Seniorenwohnpark Nordlicht GmbH

Als Familienbetrieb liegt der Geschäftsleitung ein vertrauensvolles Verhältnis zu Bewohnern und ihren Angehörigen besonders am Herzen. Das Unternehmen bietet mit seinen vielfältigen Dienstleistungen und verschiedenen Wohnformen eine umfangreiche und individuelle Betreuung. Dafür gibt das geschulte Personal jeden Tag von Herzen alles – von den Hilfskräften über das Pflegepersonal bis hin zur Unternehmensführung. Um eine langfristig qualitativ gute Pflege gewährleisten zu können, bildet das Unternehmen seinen Nachwuchs natürlich selbst aus.

Das Leitbild **“PFLEGEBEDÜRFTIGKEIT DARF KEIN AUSSCHLUSSKRITERIUM FÜR EIN GLÜCKLICHES LEBEN SEIN”** ist prägend für den Umgang mit allen Bewohnern. Diese werden nicht als Klienten gesehen, sondern als Menschen, deren Leben die Mitarbeiter durch ihre Arbeit bereichern möchten. Wunsch ist es, dass Gesicht der Pflege mit Empathie, Transparenz, individueller Betreuung und Wertschätzung gegenüber allen Bewohnerinnen, Bewohnern sowie ihrem Umfeld zu verändern – für mehr Fürsorge, Lebensqualität und Selbstständigkeit.

Mit einem umfassenden Versorgungs- und Betreuungskonzept soll Menschen aller Pflegegrade die Erfüllung ihrer individuellen Bedürfnisse ermöglicht werden. Egal ob Unternehmensführung oder Mitarbeiter; mit dem Streben nach eigenen Standards und dem Wunsch nach mehr Wertschätzung für alle Pflegebedürftigen, wie die Zukunft der Pflege aussehen kann und sollte.

Jeder Mensch hat eigene Wünsche und Ziele, die für ein glückliches und erfüllendes Leben gefördert und verwirklicht werden sollten. Dieses Ziel soll mit einem einzigartigen Wir-Gefühl erreicht werden. Gemeinsam wird eine Atmosphäre geschaffen, in der sich jeder Mensch entfalten kann und geborgen fühlt.



Umgebungskarte Norden



Lageplan Seniorenwohnpark Norden



Beispiel Pflegeappartements



FLÄCHENBERECHNUNG APARTEMENT 05

Fläche Appartement	34,48 m²
Anteil Gemeinschaftsfläche	17,28 m²
GESAMTFLÄCHE	51,76 m²

Abbildung dient ausschließlich der Veranschaulichung. Ausstattung ist nicht Bestandteil des Angebots, gezeigte Bauausführung kann abweichen und ist rechtlich nicht bindend.



Abbildung dient ausschließlich der Veranschaulichung. Ausstattung ist nicht Bestandteil des Angebots, gezeigte Bauausführung kann abweichen und ist rechtlich nicht bindend.

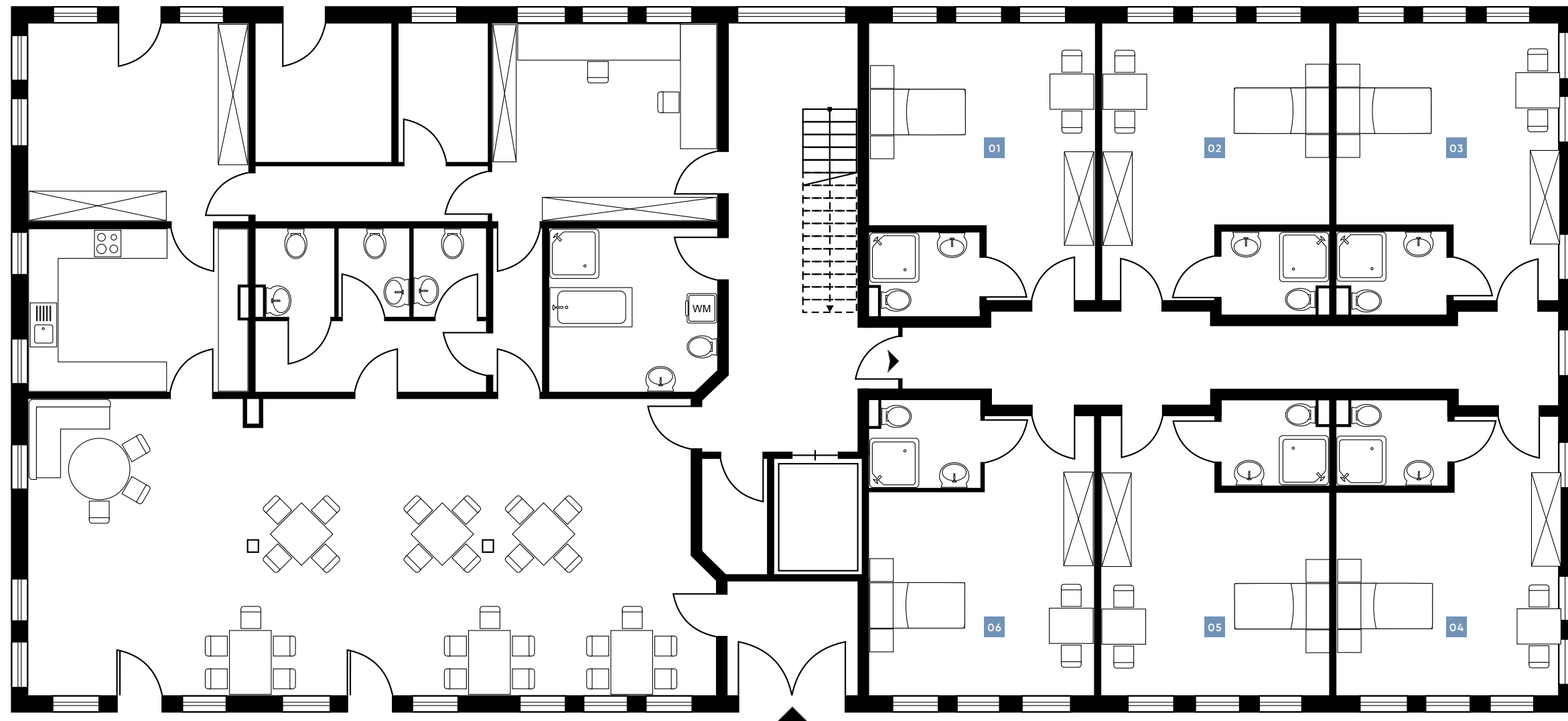
Preisliste Seniorenzentrum Norden

TNr	Lage	Fläche Appartement	Anteil Gemein- schaftsfläche	Gesamt- fläche	Miteigen- tumsanteil	Kaufpreis in EUR	Miete Monat	Miete Jahr
2	EG	34,16	25,81	59,97	3609	205.170,00	701,00	8.412,00
4	EG	33,68	25,45	59,13	3558	202.243,00	691,00	8.292,00
5	EG	34,48	26,05	60,53	3643	206.926,00	707,00	8.484,00
6	EG	33,78	25,52	59,30	3569	202.829,00	693,00	8.316,00
7	1.OG	34,56	26,11	60,67	3651	207.512,00	709,00	8.508,00
8	1.OG	34,56	26,11	60,67	3651	207.512,00	709,00	8.508,00
11	1.OG	37,24	28,14	65,38	3934	223.609,00	764,00	9.168,00
12	1.OG	42,40	32,04	74,44	4479	254.634,00	870,00	10.440,00
14	1.OG	37,24	28,14	65,38	3934	223.609,00	764,00	9.168,00

TNr	Lage	Fläche Appartement	Anteil Gemein- schaftsfläche	Gesamt- fläche	Miteigen- tumsanteil	Kaufpreis in EUR	Miete Monat	Miete Jahr
16	1.OG	33,55	25,35	58,90	3545	201.365,00	688,00	8.256,00
17	1.OG	34,56	26,11	60,67	3651	207.512,00	709,00	8.508,00
18	1.OG	33,64	25,42	59,06	3554	201.951,00	690,00	8.280,00
19	2.OG	34,24	25,87	60,11	3617	205.463,00	702,00	8.424,00
20	2.OG	34,24	25,87	60,11	3617	205.463,00	702,00	8.424,00
22	2.OG	33,92	25,63	59,55	3584	203.707,00	696,00	8.352,00
23	2.OG	33,92	25,63	59,55	3584	203.707,00	696,00	8.352,00
27	2.OG	34,24	25,87	60,11	3617	205.463,00	702,00	8.424,00
28	2.OG	33,31	25,17	58,48	3519	199.902,00	683,00	8.196,00

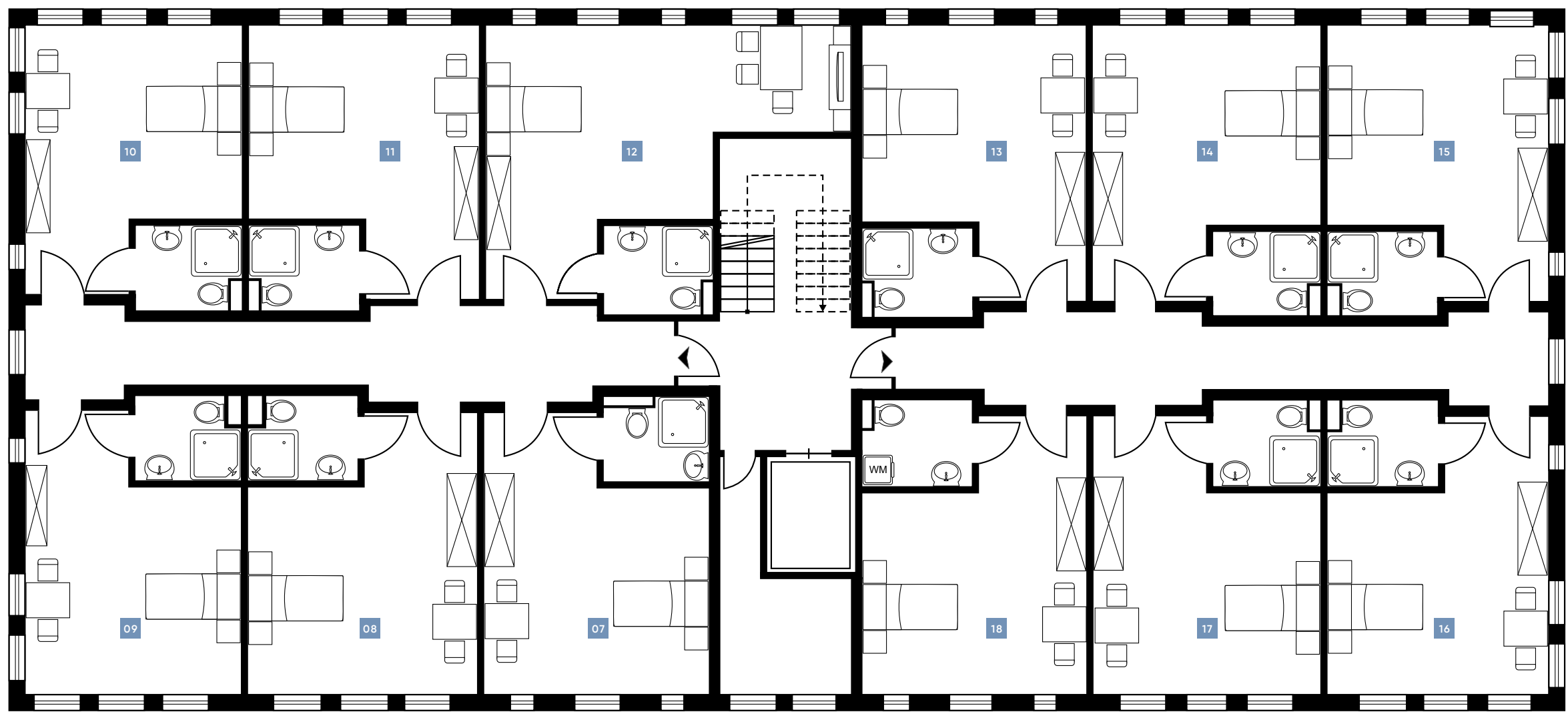
Grundriss Pflegeappartements

ERDGESCHOSS



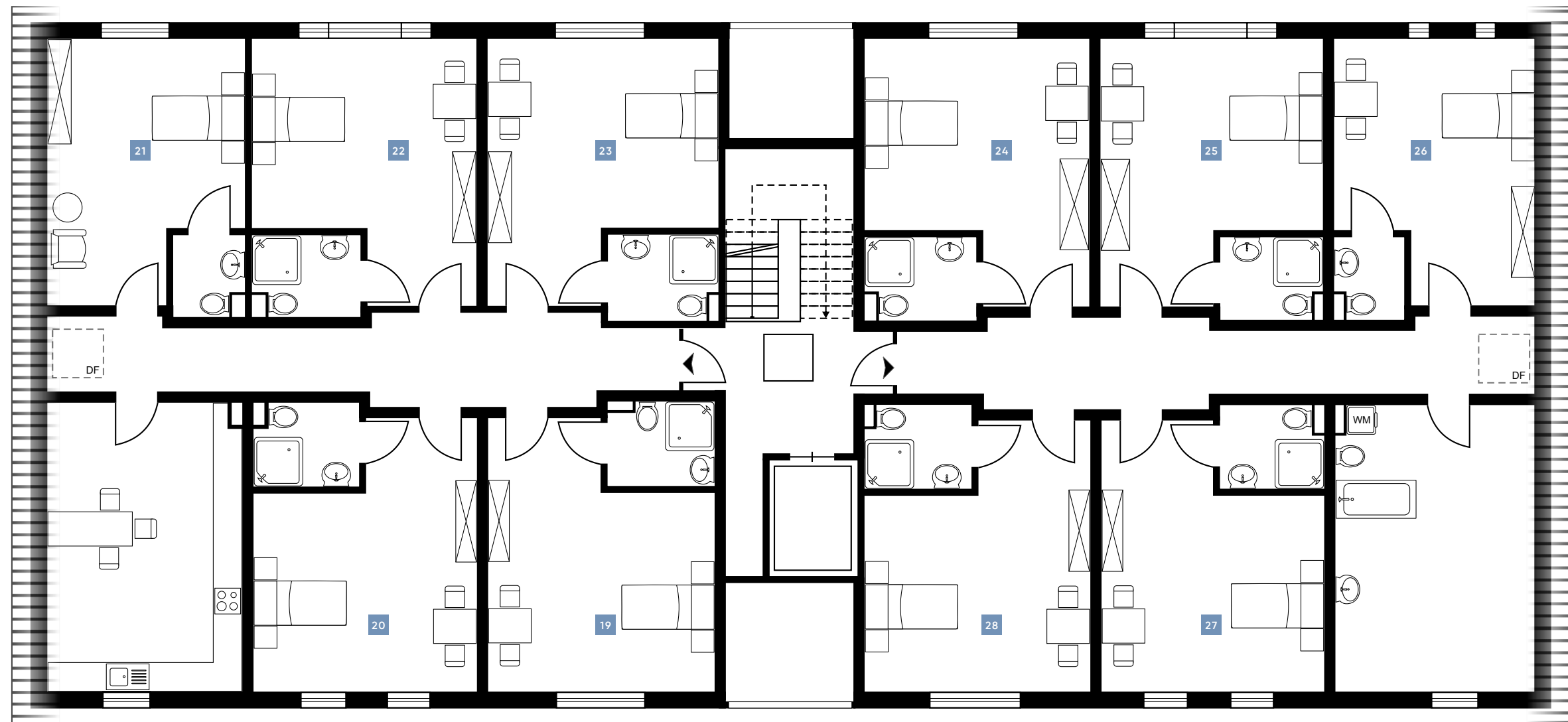
Grundriss Pflegeappartements

1. OBERGESCHOSS



Grundriss Pflegeappartements

2. OBERGESCHOSS



Sonstige Kosten

NEBENKOSTEN BEIM ERWERB

Grunderwerbsteuer auf Gesamtkaufpreis	5,00 %
Kosten für Notar	ca. 2,00 %
Kosten Grundbuchamt (Kaufvertragsabwicklung und Finanzierung)	ca. 0,50 %

RAHMENDATEN

Voraussichtlicher Anteil Grund und Boden	ca. 9,00%
Lineare Abschreibung gemäß §7 Abs. 4 Satz 1 Nr. 2a EstG	zzt. 2,00 %

LAUFENDE KOSTEN DER WEG

Erhaltungsrücklage je m² monatlich	0,25 €
WEG-Verwaltung je Appartement monatlich (inkl. MwSt.)	25,00 €
nicht umlagefähiges Hausgeld je Appartement monatlich	ca. 2,00 €

Projektpartner

VERTRAGSPARTNER

WERTINVESTITION® Projekt 171 GmbH
Käthe-Paulus-Straße 2A, 31157 Sarstedt

Handelsregister:
HRB 207864 Amtsgericht Hildesheim

Geschäftsführer:
Werner Ströer, Heinz Gorsler

VERTRAGSPARTNER HAUSVERWALTUNG

rentei Immobilien Management und Hausverwaltung GmbH
Käthe-Paulus-Straße 2A, 31157 Sarstedt

Handelsregister:
HRB 3668 Amtsgericht Hildesheim

Geschäftsführer:
Marcus Klecha

Chancen und Risiken

1. Allgemeine Hinweise

Das Immobilieninvestment hat sich aufgrund der konstanten Entwicklung des Immobilienmarkts zu einer Kapitalanlageform entwickelt, die aufgrund ihrer Wertbeständigkeit und eine attraktive Alternative zu anderen Anlageformen darstellt. Das Eigentum an Immobilien ist zudem durch das deutsche Grundgesetz geschützt, welches eine Enteignung grundsätzlich ausschließt. Nicht zuletzt deshalb gelten Immobilien als krisenfeste Kapitalanlagen. Bedingt durch den Mangel an Grund und Boden in Deutschland und die damit einhergehende Begrenzung des Neubaus von Wohnimmobilien durch das Bauordnungs- und Bauplanungsgesetz sind Preisverfallrisiken bei Immobilien aus historischer Sicht eher unwahrscheinlich, sondern bieten eher das Potenzial zu einer Wertsteigerung. Der Erwerber hat bei einem Investment in Immobilien, wie es sich für sämtliche Kapitalanlagen verhält, zu beachten, dass dieses nicht ausschließlich mit Vorteilen, sondern auch mit Nachteilen behaftet sein kann. Tendenzen und zukünftige Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt können lediglich als fundierte Prognosen angegeben werden, weshalb unabsehbare Unwägbarkeiten das Risiko von Wertverlusten bergen können. Weiterhin kann sich auch die persönliche Situation des Investors hinsichtlich des Unterhalts der Immobilie als Risiko herausstellen: Eine Veränderung der Einkommensverhältnisse, beispielsweise durch Mietausfall oder Krankheit, kann dazu führen, dass die Finanzierung der Immobilie nicht mehr allein durch den Mietertrag und das Einkommen gedeckt werden kann, was in der Konsequenz einen persönlichen Vermögensverfall bedeuten kann. Die Wertbeständigkeit und Krisensicherheit von Immobilieninvestments kann daher kein zwangsläufig verbindliches Versprechen seitens des Verkäufers darstellen.

2. Zustand der Immobilie und Standortfaktoren

Der Immobilienwert ist maßgeblich von der Qualität der Ausstattung der Liegenschaft abhängig. Die Raumaufteilung im Objekt, welche den Richtwerten des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) entsprechen sollte oder danach umstrukturiert gekonnt werden sollte, und auch die verwendeten Materialien sollten den Vorstellungen der Investoren entsprechen. Eine aufwendige Prüfung durch den Verkäufer beim Ankauf der Immobilie bildet die Grundlage für ein zukunftsträchtiges Investment des Kapitalanlegers. Ein wesentliches Kriterium in der Bewertung von Immobilien ist die Qualität des Standorts. Für den Käufer gilt es zu prüfen, wie sich die Infrastruktur der Mikro- und der Makrolage darstellt. Essenziell für die Kaufentscheidung ist eine entsprechend stabile Entwicklung

des Immobilienmarkts in einer ökonomisch und ökologisch gesunden Umgebung des Standorts. Die Attraktivität der Lage wird am aktuellen Zustand des Standorts gemessen, in dem sich die Liegenschaft befindet. Auch innerhalb eines Standorts kann es gravierende Unterschiede geben und so können ungleiche Entwicklungen zu unterschiedlich zu bewertenden Lagen führen. Der Immobilienwert hängt stark von der Nachfrage innerhalb des Standorts ab, weshalb letztendlich auch städtebauliche und wirtschaftliche Entwicklungen sowie Wohntrends hinsichtlich Langfristigkeit und Qualität geprüft werden müssen. Ändert sich die Attraktivität des Standorts, so wirkt sich dies auf die Nachfrage aus und kann letztendlich auch den Immobilienwert wesentlich verändern.

3. Nutzungskonzept

In der Nutzungskonzeption des Verkäufers, die eine vollständige Vermietung des ganzen Objekts an einen Betreiber vorsieht und als Idealfall ansieht, kommt eine Eigennutzung des Erwerbers nur in beschränktem Maße in Betracht. Die Baubeschreibung und Gestaltung des Gebäudes lassen individuelle Wünsche und Vorstellungen des Erwerbers nicht zu, da sich die einzelne Einheit in das Gesamtkonzept der Bestandsimmobilie funktional eingliedert. Darüber hinaus sind die Eigennutzung und der Umbau einer vermieteten Einheit aufgrund eines gültigen Miet- oder Pachtvertrags, dessen beinhaltendes Vertragsverhältnis als Gegenstand vorher beendet werden müsste, nicht möglich. Ebenfalls ist die Beendigung des Miet- oder Pachtverhältnisses aus Eigenbedarfsanspruch nicht vorgesehen. Das Interesse des Käufers ist ausschließlich in einer rentablen Kapitalanlagemöglichkeit definiert: Transaktionskosten wie die Zahlung des Kaufpreises und der Erwerbsnebenkosten, Finanzierungskosten und Spekulationssteuer sowie aber auch Kosten für den Vertrieb, die im Regelfall höher ausfallen als vergleichbare Maklerprovisionen, müssen zunächst erwirtschaftet werden. Eine kurzfristige Weiterveräußerung stellt somit einen wirtschaftlichen Nachteil hinsichtlich der Kaufpreisentwicklung dar. Der zu erzielende Kaufpreis ist bei einer Notveräußerung im Regelfall geringer als der ursprüngliche Kaufpreis. Das Fremdnutzungskonzept hängt hauptsächlich von der Vermietbarkeit der Einrichtung ab, die durch die Lage und die Ausstattung definiert werden. Aufgrund der vorangegangenen Vermietung der Immobilie kann von einem grundsätzlichen Vermietungspotenzial ausgegangen werden, das jedoch auf der aktuellen Marktsituation basiert und keine verbindliche Angabe seitens des Verkäufers darstellen kann.

4. Aufgaben der Hausverwaltung und Instandhaltung der Immobilie

Mit dem Erwerb der Einheit und der damit verbundenen Eintragung ins Grundbuch der Immobilie wird der Käufer Mitglied der Wohnungseigentümergeinschaft. Der Zusammenschluss der einzelnen Eigentümer zur Eigentümergeinschaft minimiert das Risiko der fehlenden Leistungsfähigkeit eines einzelnen Eigentümers, da diese Kosten den anderen Eigentümern im Sinne des Gesamtwohls der Liegenschaft ebenfalls angelastet werden. Die Hausverwaltung als WEG-Verwalterin sieht ihre Aufgaben in der Durchführung und der Umsetzung der Beschlüsse der Eigentümer, welche durch Mehrheitsentscheidung der Eigentümergeinschaft getroffen werden. Die Hausverwaltung ist mit der Erhaltung des Zustands der Liegenschaft betraut und gewährleistet die Instandhaltung und Instandsetzung der Liegenschaft, sowie die regelmäßige Prüfung des Objektzustands. Darüber hinaus werden hier die von den Eigentümern geleisteten Hausgelder verwaltet, die Bewirtschaftung der Immobilie hinsichtlich der Versorgung und Ihrer Kostenverwaltung durchgeführt, die Eigentümerversammlungen geplant sowie Wirtschaftspläne und Abrechnungen erstellt. Zu den Aufgaben der Sondereigentumsverwaltung, die ebenfalls durch die Hausverwaltung geleistet werden kann, gehören unter anderem die Erfassung von Zahlungseingängen, die Erstellung von Nebenkostenabrechnungen, die Durchsetzung von Pflichten des Mieters aus dem Mietvertrag sowie die Anpassung von Mieten (Indexierung). Um die zukünftige Instandhaltung und Instandsetzung einer Immobilie sicherzustellen, wird eine finanzielle Vorsorge in Form einer Erhaltungsrücklage durch die Eigentümergeinschaft gebildet. Beim Kauf einer Einheit muss der Erwerber demnach eine monatliche Leistung einkalkulieren, deren Höhe im Rahmen der Eigentümerversammlung festgelegt werden und sich jährlich ändern kann. Die Erhaltungsrücklage wird zum Zwecke der Instandhaltung und Instandsetzung des Gemeinschaftseigentums (Dach und Fach) zulasten der Eigentümergeinschaft gebildet. Die Erhöhung bzw. Reduzierung der Rücklage kann nicht prognostiziert werden und hängt von dem Modernisierungsbedarf des Gebäudes ab. Hierbei sind zum einen Maßnahmen aufgrund der gewöhnlichen Abnutzung beinhaltet, aber auch neue, durch das Gesetz bedingte Vorgaben hinsichtlich neuer Technik zu beachten. Maßnahmen im Sondereigentum können grundsätzlich nicht zulasten der Instandhaltungsrücklage getragen werden, müssen jedoch vom Käufer in der Finanzplanung für sein Sondereigentum berücksichtigt werden. Es ist daher von Vorteil, als Käufer selbst auch für das Sondereigentum eine eigene Rücklage zu bilden.

5. Kosten und Finanzierung

Der Erwerb einer Immobilie ist üblicherweise über die Varianten der vollständigen Kaufpreiszahlung aus eigenen Mitteln oder der Finanzierung des Objekts möglich. Entscheidet sich der Käufer für eine Finanzierung, so sind die Bausteine des Eigen- und des Fremdkapitals wesentlich. Der Gesamtkaufpreis des Investments setzt sich aus dem Kaufpreis, den Vertriebs- und Marketingkosten und den Erwerbsnebenkosten, die sich aus den Notar- und Grundbuchkosten sowie der Grunderwerbsteuer ergeben, zusammen. Zur Finanzierung dieser Komponenten greifen Erwerber häufig auf Fremdkapital durch Banken zurück, um das Eigenkapital, das sich nach den Vermögensverhältnissen des Käufers richtet, geringer zu halten und den Finanzierungsaufwand auf eine längere Laufzeit zu streuen. Die Vermögensverhältnisse sind dem Kreditinstitut gegenüber im Sinne der Einschätzung der Bonität offenzulegen. Für Banken als kreditgebende Institute gilt es zu prüfen, ob die Werthaltigkeit der Immobilie eine ausreichende Sicherheit für den Kredit darstellt. Für den Käufer ist zudem zu beachten, dass er ab einem im Darlehensvertrag vereinbarten Zeitpunkt den Kredit tilgen muss sowie Bereitstellungszinsen, die monatlichen Kreditzinsen, Bearbeitungsgebühren und weitere etwaige Finanzierungskosten tragen muss. Ein Risiko kann sich für den Erwerber insofern ergeben, dass die laufenden Mieteinnahmen die Fremdfinanzierung nicht oder nur teilweise decken können und somit eine hohe Belastung für den Käufer entsteht. Als weiteres Risiko für den Käufer gilt grundsätzlich, dass die Finanzierung im Regelfall zeitlich befristet ist. Im Idealfall ist der Kredit nach Ablauf des Finanzierungszeitraums getilgt. Ist dies nicht der Fall, könnte eine mögliche Anschlussfinanzierung veränderte Vertragsbedingungen enthalten, neuerliche Vertragsabschlusskosten entstehen und sich die Tilgungskonditionen ändern. Zum Abschluss eines Darlehensvertrags werden neben der Bonität zudem das Alter, das Arbeitsverhältnis und die Nachhaltigkeit der Vermietung der Immobilie des Erwerbers vom Kreditinstitut geprüft. Für die Finanzierung seines Investments und die damit verbundene Bedienung von Zinsen und Tilgung haftet der Käufer persönlich und unabhängig vom Vermietungsstand seiner Immobilie.

6. Kaufvertrag

Als Gegenstand des Kaufvertrags ist eine vermietete oder nicht vermietete Einheit des entsprechenden Objekts zu bezeichnen. Diese wird von einem vorher festgelegten Festpreis durch den Verkäufer an den Käufer gemäß Kaufvertragsrecht veräußert. Im Zuge des Erwerbs von Immobilieneigentum im Sinne des WEG tritt der Käufer zudem automatisch in einen Verwaltervertrag für das Gemeinschaftseigentum ein und nimmt die Leistungen der Hausverwaltung in Anspruch. Im Rahmen einer Besichtigung des Objekts wird dem Käufer im Vorfeld die Möglichkeit geboten, einen Eindruck von dem Zustand der Liegenschaft zu gewinnen, woraufhin er dann mit Abschluss des Kaufvertrags bestätigt, das Objekt besichtigt zu haben und im derzeitigen Zustand übernehmen zu wollen. Hierbei trägt der Käufer das Risiko, dass sein Teileigentum gegebenenfalls nicht der ursprünglichen Erwartungshaltung entspricht und die Größen der Einheiten von den im Kaufvertrag festgelegten Angaben abweichen können.

7. Steuerliche Risiken

Bei der Wertermittlung von Immobilien wird grundsätzlich zwischen Neubau, gebrauchten Bestandsimmobilien und Sanierungsobjekten mit potenziellen Sonderabschreibungsmöglichkeiten unterschieden. Der Käufer als Privatperson erzielt aus der Vermietung seines Sondereigentums Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung im Sinne von §21 EStG. Bestimmte Teile der Anschaffungskosten können als Werbungskosten oder langfristig über die Haltedauer der Immobilie in Form von Abschreibung für Abnutzung (AfA) geltend gemacht werden, was zu einer Veränderung des zu versteuernden Einkommens führt. Die Berücksichtigung der AfA im Lohnsteuerabsetzungsverfahren kann frühestens im Jahr nach dem Ankauf und dem Übergang von Nutzen und Lasten erfolgen. Die steuerliche Situation der Einzelperson und entsprechenden Einkommensverhältnisse sind grundlegend für die Realisierung steuerlicher Gewinne oder Verluste. Die Liquiditätsplanung darf nicht auf der Erzielung steuerlicher Vorteile beruhen und im Allgemeinen darf das Investment nicht in Hinblick auf diese erfolgen. Im Sinne der Steuergesetze und der Rechtsverordnungen und der Rechtsprechung der Finanzgerichtsbarkeit ist es ratsam, im Vorfeld einer Investition steuerlichen Rat von einem Steuerberater einzuholen. Ebenfalls in Anlehnung der steuerlichen Gesetzgebung ist zu erwähnen, dass geltende Regelungen und darauf basierende Angaben seitens des Verkäufers jederzeit geändert werden können. Angaben gemäß Kaufvertrag können von Wertungen der Finanzbehörden abweichen, dies gilt selbst, wenn der Verkäufer die Vertragsgestaltung nach der geltenden Praxis der Finanzbehörden ausgerichtet hat. Dem Käufer der Immobilie ist zu empfehlen,

seine persönliche Besteuerungssituation im Vorfeld mit einem Steuerberater umfangreich zu prüfen und daraus resultierende Vor- und Nachteile des Erwerbs zu evaluieren. Der Verkäufer ist im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig, es erfolgt keine steuerliche Geltendmachung und Abschreibung für den Kaufgegenstand und es wird keine Haftung für steuerliche Zwecke für den Käufer übernommen.

8. Kumulation von Risiken

Dem Käufer ist zu empfehlen, dass er sich im Vorfeld seines Investments ausführlich mit den Chancen und Risiken in Zusammenhang mit dem Erwerb auseinandersetzt. Hierzu wurden in den vorangegangenen Ausführungen die Vor- und Nachteile eines Immobilieninvestments angeführt, um dem Erwerber eine differenzierte Bewertung zu ermöglichen. Risiken wie Leerstand, größere Modernisierungsmaßnahmen, die in der Bewirtschaftung der Immobilie auftreten können oder persönliche Risiken wie eine teure Anschlussfinanzierung, können in verschiedenartigen Ausmaßen auftreten und Konsequenzen bis hin zum Vermögensverfall beim Käufer auslösen. Auch Totalverluste im Rahmen einer Zwangsversteigerung zulasten des Verkäufers, nachdem der Kaufpreis vor lastenfreier Eigentumsverschaffung bereits durch den Käufer geleistet wurde, können auftreten. Theoretisch betrachtet ist ein Totalverlust auch möglich, wenn ein Feuer die Liegenschaft zerstört und keine entsprechende Versicherung zum Ausgleich zur Verfügung stünde. Auch wenn der Verkäufer Fallkonstellationen dieser Art durch gründliche Prüfung und ausgereifte Gesamtkonzepte auszuschließen vorgibt, sollten diese dennoch vom Erwerber bedacht werden. Die im Prospekt aufgeführten Chancen und Risiken für den Erwerb einer Immobilie sind hinsichtlich der am häufigsten auftretenden Fälle ausgewählt und angeführt worden. Es ist zu bedenken, dass weitere Risiken entstehen können, die für die Anlageentscheidung des Käufers entscheidend sein können. Hinsichtlich auftretender Fragen und Problemstellungen, Information und persönlicher Beratung über das Objekt steht der Verkäufer dem Käufer unterstützend zur Verfügung.

Rechtliche Hinweise

Mit diesem Prospekt werden ausschließlich Auskünfte zu der angebotenen Immobilie erteilt. Seitens der Initiatorin, Prospektherausgeberin und Verkäuferin wird keine Rechts-, Steuer-, Finanzierungs-, Kapitalanlage- oder Wirtschaftsberatung erbracht. Eine Haftung für den Eintritt von Kosten-, Ertrags- und Steuerprognosen sowie für die zukünftige Entwicklung der Finanzierungs- und Bewirtschaftungskosten, insbesondere auch für ggfs. erstellte Berechnungsbeispiele etc. kann (u. a. aufgrund der Vielzahl unbekannter bzw. veränderlicher Parameter) nicht übernommen werden. Für den Inhalt dieses Prospekts sind nur die bis zum Prospekterstellungszeitpunkt bekannten oder erkennbaren Sachverhalte maßgebend.

Alle Angaben in diesem Exposé sind ohne Gewähr. Die Prospektherausgeberin übernimmt keine Haftung für Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität. Planungs- und Berechnungsgrundlagen stehen unter dem Vorbehalt der jederzeit potenziell möglichen Veränderung. Die derzeitige Bau-, Verwaltungs- und Finanzverwaltungspraxis sowie Rechtsprechung können sich verändern. Eventuell im Prospekt enthaltene Illustrationen und Fotos sind zum Teil nur als Vorschläge, Entwürfe und Muster zu verstehen und nicht als wesentliche Elemente im Sinne des Angebotes. Der tatsächliche Zustand bzw. die tatsächliche Bauausführung kann hiervon abweichen. Die enthaltenen Pläne, Grundrisse und Schnitte sind nicht zwangsläufig maßstabsgetreu und können nicht zur Ermittlung von Maßen oder Flächen herangezogen werden.

Die Realisierung von Planungen steht unter dem Vorbehalt der Genehmigungsfähigkeit seitens der entsprechenden Behörden. Gültigkeit haben ausschließlich die notariell beurkundeten Verträge. Die Namensnennung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaften erfolgt ausschließlich zur Information der Vertretungsverhältnisse. Eine persönliche Vertrauenswerbung mit den genannten Personen wird damit nicht bezweckt. Gleiches gilt für die beauftragten Vertragspartner. Verbindliche bzw. vom Prospekt abweichende Angaben darf und kann nur die Prospektherausgeberin machen. Dritte Personen, insbesondere mit dem Vertrieb und der Vermittlung befasste Personen sind hierzu nicht legitimiert. Kaufinteressenten wird als Anlage ggf. eine Vertragsmappe mit weiteren, z. T. unverbindlichen Vertragsmustern (Entwürfen) sowie Objektunterlagen ausgehändigt.

Der Prospekt ist nur im Zusammenhang mit dieser Anlage vollständig. Da auch die abzuschließenden Verträge Veränderungen in sachlicher und rechtlicher Hinsicht unterliegen können, besitzen nur die letztendlich wechselseitig abgeschlossenen Verträge Gültigkeit. Die im Prospekt enthaltenen Angaben und Angebote sind demnach unverbindlich. Sämtliche Texte im Prospekt sind urheberrechtlich geschützt. Die bereitgestellten Informationen zur Beurteilung der Investition wurden mit dem Bestreben nach Objektivität und Vollständigkeit zusammengefasst, stellen jedoch trotzdem eine subjektive Auswahl dar, die ein Anderer als unvollständig betrachten könnte.

Der Erwerber ist somit nicht von seiner Prüfungs- und Informationspflicht entbunden und sollte sich nach Bedarf rechtliche, steuerliche oder technische Beratung einholen. Für die Investitionsentscheidung ist ausschließlich die persönliche Beurteilung und Einschätzung des Erwerbers maßgeblich. Aufgrund des unten angegebenen frühen Prospekterstellungszeitpunkts und des daraus resultierenden Umstands, dass zu diesem Zeitpunkt noch nicht sämtliche, im Prospekt wiedergegebenen Daten, Fakten und Zahlen des Projekts feststanden und der Erwerber bei Interesse hierzu von den Projektbeteiligten jederzeit über den jüngsten Stand der Dinge informiert werden kann, akzeptiert er, dass Ansprüche aus diesem Prospekt – soweit überhaupt gegeben – binnen sechs Monaten ab Kenntnis, spätestens jedoch zwei Jahre ab dem angegebenen Herausgabedatum verjähren, es sei denn, die Prospektherausgeberin hat im Prospekt vorsätzlich oder grob fahrlässig Falschangaben gemacht.

Die Prospektherausgeberin versichert dazu, dass sie nach bestem Wissen und Gewissen über alle für die Anlageentscheidung wesentlichen Umstände im Prospekt vollständig und richtig aufgeklärt hat. Trotz gewissenhaftester Prüfung und sorgfältigster Erarbeitung können Irrtümer jedoch nicht ausgeschlossen werden.

Dieses Prospekt wurde im **Januar 2023** erstellt und herausgegeben.

SPRECHEN SIE UNS AN

KONTAKT

Käthe-Paulus-Str. 2a
31157 Sarstedt

Telefon 05066 60 57 6 0
Telefax 05066 60 57 6 49

www.wi-holding.de
info@wi-holding.de