



SENIOREN- UND PFLEGEIMMOBILIEN

PRAKTISCHE ANLEITUNG ZUM ERFOLGREICHEN ENTWICKELN, FINANZIEREN, BETREIBEN

3. Auflage | Start: Mai 2013

Kompetenz
entscheidet!
Verschaffen Sie sich
das notwendige
Wissen um auf dem
Markt erfolgreich zu
bestehen.



Sie erwerben mit Ihrer Teilnahme

- ausgezeichnete Kenntnisse des Senioren- und Pflegeimmobilien-Marktes
- fundierte Informationen rund um Planung, Finanzierung, Betrieb
- aktuelles Wissen zu Versorgungskonzepten und rechtlichen Rahmenbedingungen
- Informationen zu professionellen Vermarktungsstrategien
- zahlreiche Praxisbeispiele, Handlungsempfehlungen und Übersichten für Ihren Berufsalltag

„Die für die Zukunft gesteigerte Nachfrage nach Seniorenwohnungen und Pflegeimmobilien bietet eine Chance für die Immobilienwirtschaft, vom demografischen Wandel zu profitieren.“

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Lernen Sie die Erfolgsfaktoren kennen und profitieren Sie von diesem Wachstumsmarkt!

„Die demografische Entwicklung führt nicht nur dazu, dass die Einwohnerzahl in Deutschland schrumpft, sondern auch dazu, dass die Gesellschaft altert. Die wachsende Zahl an Senioren und die Tatsache, dass nicht mehr ganze Generationen unter einem Dach leben, führt zu einer Veränderung in der Immobiliennachfrage in den kommenden Jahren.“

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Diesen veränderten Rahmenbedingungen muss durch neue, innovative Konzepte und Angebote Rechnung getragen werden. Innovative Senioreneinrichtungen bedürfen einer speziellen Planung und Architektur. Neue Finanzierungskonzepte und vertragliche Regelungen müssen ebenso entwickelt werden, wie zugkräftige Marketingkonzepte und eine nachhaltige Personalplanung.

Informieren Sie sich fundiert und umfassend

Unser Fernlehrgang zu Senioren- und Pflegeimmobilien gibt Ihnen einen umfassenden und fundierten Überblick über das aktuelle Marktgeschehen. Kompetente Autoren mit langjähriger Erfahrung in der Praxis auf dem Gebiet der Seniorenimmobilien haben ihr Wissen in den Lektionen gebündelt und didaktisch aufbereitet. Sie profitieren von diesem praxisnahen Lehrwerk und sind so in der Lage Fehler bei der Planung und dem Betrieb einer Senioren- und Pflegeimmobilie im Vorfeld zu vermeiden.

Der Ablauf Ihrer Weiterbildung

Am 10. Mai 2013 erhalten Sie die erste Lektion wahlweise in Schriftform oder digital inklusive iPad. In den folgenden Wochen bearbeiten Sie schrittweise die weiteren Inhalte dieses kompakten und praxisnahen Lehrgangs. Unsere Autoren nutzen ein spezielles und bewährtes Lernkonzept, um Ihnen die entscheidenden Aspekte erfolgreicher Senioren- und Pflegeimmobilien vorzustellen. Bei flexibler Zeiteinteilung erarbeiten Sie sich wertvolle Anregungen und konkrete Handlungsempfehlungen. Zu Ihren individuellen Fragen bezüglich der Inhalte vermitteln wir Ihnen schnellstmöglich Antworten. Nach der abschließenden Lektion erhalten Sie eine CD-ROM mit allen Lehrgangsinhalten zur digitalen Nutzung.



Die Inhalte Ihrer Weiterbildung

Fachliche Leitung:

Dr. Lutz H. Michel, FRICS,

Rechtsanwalt, Mitglied des wissenschaftlichen Beirats,
DIS Institut für ServiceImmobilien GmbH

Lektion 1

Bedarfsermittlung und Standortbewertungen

- Typisierung der Senioren- und Pflegeimmobilien
 - Begriff, Typisierung/Ausprägungen, Konzepte
- Immobilie – Betrieb – Rahmenbedingungen
 - Demografie und soziokulturelle Situation
 - Rechtsrahmen und Finanzierung
- Investmentfaktoren
 - Märkte und Standorte
 - Betreiber
- Trends
 - Rahmenbedingungen (Recht, Sozialsysteme, Betriebswirtschaft)
 - Märkte, Betreiber und Konzepte

Dr. Lutz H. Michel, FRICS

Lektion 2

Architektur und Raumkonzepte von Altenpflegeheimen

- Einrichtungen der 4. Generation
 - Konzepte
 - Bauliche Strukturen
- Demenz/Außenanlagen
 - Symptom Demenz/Kompetenzverlust
 - Grundriss und Orientierung
 - Freibereiche (Garten und Freisitz)
- Sanierung/Modernisierung
 - Abriss/Neubau
 - Kriterien zur Entscheidungsfindung
- Wirtschaftliche Kennzahlen
 - Flächen/Bewohner
 - Kosten/Bewohner

Prof. Lothar Marx, Inhaber,
Architekturbüro Marx

Lektion 3

Finanzierung

- Voraussetzungen zum Betrieb eines vollstationären Pflegeheimes
 - Prüfung der Tagespflegesätze auf Nachhaltigkeit: „Wer zahlt Was“ bei der Unterbringung im Pflegeheim?
 - Bewertung der Immobilie aus Bankensicht mit oder ohne Einrichtung?
 - Bedarfsanalysen aus Bankensicht
 - Investitionskosten für Selbstzahler und Hilfeempfänger, die Rolle des Bettenpreises in der Projektentwicklung, Bau- und Investitionskosten aus Sicht des Kreditinstitutes, notwendiger Eigenkapitaleinsatz im Verhältnis zur Tilgungsstruktur
 - Bewirtschaftungskosten und wertbestimmende Parameter aus Bankensicht
 - Benchmarks und Vergleichszahlen zur Plausibilisierung von Wertansätzen
- Yves Ulrich,** zertifizierter Sachverständiger,
Landesbank Baden-Württemberg

Lektion 4

Neue Versorgungsformen und integrierte Betreuungskonzepte

- Wohn- und Hausgemeinschaften
 - Pflegestützpunkte und Case Management
 - Neue Techniken: Smart Home und Telekommunikation
 - Spezialisierung: Hospital at home und Intensivpflege für Beatmungspatienten, Wachkoma
- Marius Greuël,** Geschäftsführer, Mediplus Managementgesellschaft im Gesundheitswesen mbH

Lektion 5

Rechtliche Anforderungen an Senioren- und Pflegeimmobilien

- Miet- und Betreiberverträge:
Pflegespezifische Besonderheiten
 - Wohn- und Betreuungsvertragsgesetz:
Anwendbarkeit und wesentliche Strukturen
 - Landesheimgesetze
 - Geltungsbereich, Stand der Gesetzgebung
 - Anforderungen an Wohnqualität
 - Umsetzungspflichten/Bestandsschutz
 - Mitwirkungs- und Beteiligungsrechte
 - Auswirkungen auf die Bewirtschaftung
- Evelyn Gräfenstein, LL.M.Eur.,** Associated Partner,
Dr. Georg Frhr. v. u. z. Franckenstein, LL.M./UTS, Partner,
FPS Rechtsanwälte & Notare

Lektion 6

Marketingstrategien für Senioren- und Pflegeimmobilien

- Entwicklung und Herausstellung von Alleinstellungsmerkmalen
 - Erweiterter Marketing-Mix
 - Werbung und persönlicher Verkauf
 - Effektive und effiziente Öffentlichkeitsarbeit
 - Konkrete Marketingstrategien
 - Erfolgsfaktoren in der Vermarktung
- Prof. Dr. Christian Loffing**, Direktor des Kompetenzzentrums ressourcenorientierte Alter(n)sforschung und Lehrstuhl-inhaber im Fachbereich Sozialwesen, Hochschule Niederrhein

Lektion 7

Pflegeheime im laufenden Betrieb

- Personal
 - Bedeutung des Faktors Personal für Pflegeheime
 - Arbeitskräftesituation in der Pflege in Deutschland
 - Personalrekrutierung
 - Personalmanagement und Personaleinsatzplanung
- Qualität
 - Gesetzliche Rahmenbedingungen
 - Bedeutung für den Pflegeheimträger
 - Organisation des Qualitätsmanagements
 - Inhalte des Qualitätsmanagements
 - Kennzahlen als Steuerungsgröße
 - Prüfung der Qualität in Pflegeheimen und deren mögliche Folgen
 - Qualität aus Kundensicht

Matthias Sommer, Geschäftsführer, Kursana Residenzen GmbH

Lektion 8

Betreutes Seniorenwohnen

- Eingruppierung zu Serviceimmobilien
 - Spezielle Besonderheiten von Serviceimmobilien
 - Definition „Betreutes Wohnen“
 - Ausprägungsformen, u. a. Seniorenresidenzen
 - Charakterisierung der Nutzer
- Immobilienspezifische Anforderungen
 - Standort-, gebäude-, betriebs- und vertragsspezifische Anforderungen
 - ökonomische Anforderungen
- Bisherige existente Normen
 - Vorhandene Empfehlungen
 - Kernthema: DIN 77800
- Ausblick in die Zukunft
 - Konzeptionelle Erfordernisse
 - Anpassung an unterschiedliche Nutzergruppen
 - Gesellschaftliche Akzeptanz

Dr. Erich Limpens, Geschäftsführer, LIC Dr. Limpens Immobilien-Consulting, sowie DIS Institut für ServiceImmobilien GmbH

Ihr Autorenteam



Fachliche Leitung:
Dr. Lutz H. Michel, FRICS
DIS Institut für ServiceImmobilien GmbH



Dr. Georg Frhr. v. u. z. Franckenstein, LL.M./UTS,
FPS Rechtsanwälte & Notare



Evelyn Gräfenstein, LL.M.Eur.
FPS Rechtsanwälte & Notare



Marius Greußel
Mediplus Managementgesellschaft
im Gesundheitswesen mbH



Dr. Erich Limpens
LIC Dr. Limpens Immobilien-Consulting,
sowie DIS Institut für ServiceImmobilien GmbH



Prof. Dr. Christian Loffing
Hochschule Niederrhein



Prof. Lothar Marx
Architekturbüro Marx



Matthias Sommer
Kursana Residenzen



Yves Ulrich
Landesbank Baden-Württemberg

Die Lebensläufe unserer Autoren finden Sie unter:
www.iir.de/seniorenimmo

Gute Argumente für diese Weiterbildung



Dieser Lehrgang bündelt die wirklich relevanten Informationen für erfolgreiche Senioren- und Pflegeimmobilien



Sie haben eine grenzenlose Flexibilität beim Lernen, ohne Reisekosten oder Fehlzeiten im Büro



Unsere Autoren liefern Wissen für Ihre Alltagspraxis – unmittelbare Umsetzung in die Unternehmensrealität



Sie erwerben einen langfristigen Nutzen für Sie und Ihr Unternehmen mit dem umfassenden Nachschlagewerk



Sie haben Fragen zu den Lektionen? Unsere Autoren antworten umfassend und zeitnah!



Sie lernen lieber elektronisch? Ihre Wahl: Die digitale Version des Lehrgangs inklusive iPad

Diesen Lehrgang haben wir konzipiert für:

Führungs- und Fachkräfte aus

- freigemeinnützigen, staatlichen und privaten Betreiber- und Trägergesellschaften sowie Wohlfahrtsverbänden
- ambulanten Pflege- und Dienstleistungsunternehmen
- Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Immobilienfonds
- Projektentwicklungs- und Bauträgergesellschaften
- Bau- und Wohnungsunternehmen
- Architektur- und Ingenieurbüros
- Städten und Gemeinden

sowie private und institutionelle Investoren, spezialisierte Anwälte und Berater.

Sprechen Sie uns an!

Wir stehen Ihnen bei allen Fragen rund um Ihren Weiterbildungsbedarf als Ansprechpartner zur Verfügung



Konzept und Inhalt:

Dipl.-Ing. Andrea von Horn

Senior-Produktmanagerin Lehrgänge

Info-Telefon: 02 11/96 86 – 36 24



Organisation:

Andrea Mehr

Senior-Lehrgangskoordinatorin

E-Mail: andrea.mehr@iir.de

Kompakt und flexibel: der Zeitplan Ihrer Weiterbildung

Start: 10. Mai 2013

Ende: 28. Juni 2013

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion zum Selbststudium.

SENIOREN- UND PFLEGEIMMOBILIEN

(Kenn-Nummer)

Zeitplan

Start: 10. Mai 2013

Ende: 28. Juni 2013

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion zum Selbststudium.

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11.96 86-41 50

- Ja, ich melde mich an für den IIR-Lehrgang „Senioren- und Pflegeimmobilien“ in 8 schriftlichen Lektionen [P6500042]
Bitte wählen Sie Ihre Buchungsoption
- Gedruckte Lehrgangunterlagen sowie CD-ROM mit allen Inhalten für € 1.899,- zzgl. MwSt. p.P. [M780]
- Digitale Lehrgangunterlagen inklusive iPad für € 2.299,- zzgl. MwSt. p.P. [M784]
- In unserem Unternehmen interessieren sich ___ Personen für diesen Lehrgang.
Bitte erstellen Sie uns ein individuelles Angebot zum Vorteilspreis.
- Ich möchte meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 0211/9686-3333.]

Unsere Leistungen

- 8 ausführliche Lektionen (gedruckt oder digital für das iPad)
- Übungsaufgaben zu jeder Lektion inklusive Musterlösungen
- CD-ROM mit allen Lektionen und Stichwort-Suchfunktion
- Fragemöglichkeit an die Autoren
- Detaillierte Teilnahmebescheinigung

Name, Vorname	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:
Zusendung per E-Mail: Ja Nein per Fax: Ja Nein

Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Teilnahmebedingungen. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Datenschutzinformation. IIR Deutschland ist ein Geschäftsbereich der EUROFORUM Deutschland SE. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst *oder* Name: _____ Position: _____
Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11.96 86-41 50
telefonisch: +49 (0)2 11.96 86-36 24 [Andrea Mehr]
Zentrale: +49 (0)2 11.96 86-30 00
per E-Mail: andrea.mehr@iir.de

schriftlich: **IIR Deutschland**
Ein Geschäftsbereich der EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
im Internet: www.iir.de/seniorenimmo