

Herausforderungen einer besonderen Asset-Klasse

Healthcare Real Estate

Chancen, Risiken, Synergien, Potenziale von Gesundheitsimmobilien

FACHFORUM HEALTHCARE REAL ESTATE

Ein Muss für alle Akteure der Branche!

- Gestalten Sie marktbeständige Konzepte für eine langfristige Objektnutzung
- Gewährleisten Sie nachhaltigen Erfolg mit der richtigen Standortwahl
- Entwickeln Sie ganzheitliche, integrierte Gesundheitsstandorte, die den modernen Patientenanforderungen entsprechen
- Verknüpfen Sie Planung, Bau und Betrieb und profitieren Sie von den dadurch entstehenden Synergien
- Binden Sie Ärzte in die Projektentwicklung ein und sorgen Sie für Auslastung auch in strukturschwachen Gebieten
- Begegnen Sie demografischen und gesundheitspolitischen Trends und schaffen Sie die Basis für eine erfolgreiche Investition
- Lernen Sie Stärken und Schwächen der Immobilienklasse kennen und wie Sie Mieter binden können

On-Site-
ExperienceGemeinsame
Besichtigung
des Gesund-
heitsstandortes

14. April 2015 in Berlin

Getrennt buchbar!

VERTIEFUNGSEMINAR

Finanzierungsfragen und rechtliche Besonderheiten

- Mietrechtliche Entwicklungen und Gestaltung von Mietverträgen
- Due Diligence und Kauf: Strukturierung des Erwerbs und Bewertung der Immobilie
- Umsatzsteuerliche Fragestellungen, Strukturierungsalternativen, Vertragsklauseln
- Exit-Überlegungen

15. April 2015 in Berlin

Ihre Referenten:

Wolfgang Finke
Bilfinger Real Estate Asset
Management GmbHTorsten Grätz
VAMED DeutschlandDr. Josef Sebastian Oswald
curat GmbHSebastian Schlansky
CORPUS SIREO Investment
Management S.à r.l.Ralf Sjuts
patiodoc AGDr. med. Peter Velling
BMVZ e.V.Peter Wulff
Blue Health GmbHKristina Baur Schmidt
K&L Gates LLPEnrico Meier
Bank für Sozialwirtschaft AGTobias Gries, LL.M.
K&L Gates LLPRainer Schmitt
K&L Gates LLP

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: +49 (0) 61 96/47 22-700

Herausforderungen in der Projektentwicklung und im Betrieb



Vorsitzender:

Ralf Sjuts

Vorsitzender des Vorstands, **patiodoc AG**, Berlin

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.30 Uhr**

9.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden

9.15 Spezifika von Gesundheitsimmobilien im ambulanten Bereich: Wie baue ich meine Praxis/mein MVZ?

- Herausforderung an die Projektentwicklung vor allem bei vorhandener Immobilie
- Prozessorientierte Ablaufplanung und Patientenführung
- Wohlfühlfaktor in Behandlungsräumen



Dr. med. Peter Velling
Leiter der **MVZ GmbH der Evangelischen Lungenklinik Berlin** und
Vorstandsmitglied des **BMVZ e.V.**

9.45 Entwicklungskonzepte für eine langfristige Objektnutzung

- Medizinische Nutzung als langfristiges Vermietungskonzept
- Risiken und Chancen für Vermieter und Mieter
- Die Wertschöpfung beginnt für medizinische Leistungserbringer mit dem Standort



Dr. Josef Sebastian Oswald
Geschäftsführer,
curat GmbH,
München

10.15 Herausforderungen im ländlichen Raum und Einbeziehung der Ärzte in die Planung

- Medizinische Versorgung zwischen Sicherstellung und Work-Life-Balance
- Demografische Entwicklung und „Landflucht“
- Gesundheitsimmobilien in strukturschwachen Gebieten
- Einbindung der potenziellen Mieter (Ärzte) in die Projektplanung



Ralf Sjuts
Vorsitzender des Vorstands,
patiodoc AG,
Berlin

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 Modernisierung und Neubau eines Krankenhauses durch eine öffentlich-private-Partnerschaft

- Dringend benötigte Investitionen ermöglichen
- Planung, Bau und Betrieb intelligent verknüpfen
- Neu geschaffene Werte langfristig erhalten



Torsten Grätz
Mitglied der Geschäftsleitung,
VAMED Deutschland,
Berlin

11.45 Diskussionsrunde: Projektentwicklung aus der Vogelperspektive

- Wie lassen sich die Anforderungen zukünftiger Betreiber in die Projektentwicklung integrieren?
- Welche Erfolgsfaktoren sichern eine langfristige Objektnutzung und eine anhaltende Zufriedenheit der Patienten?
- Wie lassen sich ganzheitliche Konzepte nachhaltig vermarkten?

Es diskutieren Referenten des Tages unter Einbeziehung des Plenums

12.30 Business Lunch

Gesundheitsimmobilien als Marktchance

13.45 Gesundheitsimmobilien zur ambulanten Versorgung: Eine neue Asset-Klasse für institutionelle Immobilieninvestoren?

- Aktuelles Marktgeschehen in Deutschland
- Demografische und gesundheitspolitische Trends
- Kriterien der Immobilienauswahl
- Stärken und Schwächen der Immobilienklasse



Sebastian Schlansky
Fonds Manager,
CORPUS SIREO Investment Management S.à r.l.,
Luxembourg

14.15 Markt für Gesundheitsimmobilien: Trends und Entwicklungen

- Investieren in Immobilien: Warum und mit welchen Ergebnissen?
- Der Gewerbeimmobilienmarkt 2014 in Deutschland: Wer hat gekauft und verkauft? In welchen Asset-Klassen wurde investiert? An welchen Standorten?
- „Sonderfall“ Gesundheitsimmobilie? Spezifische Besonderheiten
- Warum in Gesundheitsimmobilien investieren?
- Der Gesundheitsimmobilienmarkt 2014: Wer waren die wichtigsten Player, wer die Gewinner und Verlierer, welche Preise wurden gezahlt?
- Prognose bis 2016: Wohin geht die Reise?



Wolfgang Finke
Head of Transactions & Investment
Consulting, **Bilfinger Real Estate Asset Management Group**, Frankfurt

14.45 Kaffee- und Teepause

15.15 Aufbau integrierter Gesundheitsstandorte unter Berücksichtigung der Gesundheitspolitik, Immobilienwirtschaft und Patientenwünsche

Kurze Präsentation des Projektes
„eins – alles für die Gesundheit“
vor dem Transfer zum Gesundheitsstandort



Peter Wulff
Geschäftsführer,
Blue Health GmbH,
Berlin

15.30 Bus-Transfer zum Gesundheitsstandort „eins – alles für die Gesundheit“



Auf dem ehemaligen Gelände des Oskar-Helene-Heims in Berlin-Zehlendorf entsteht ein bisher in Deutschland einzigartiges Gesundheits- und Medizinkonzept. Auf einer Fläche von über 25.000 qm werden im *eins* Angebote wie Arztpraxen, Privatklinik, Kita, Wellness, ambulante Reha, Apotheke, Gesundheitsakademie, Sportmedizin und Psychotherapie miteinander verzahnt. Eingebettet in die Natur und das angrenzende Landschaftsschutzgebiet, sollen Menschen Gesundheit und Therapie neu erleben. *eins* steht für ein ganzheitliches Angebot in der Medizin- und Gesundheitsversorgung, für persönliche Ansprache der Patienten und für effiziente, individuell abgestimmte Dienstleistung für Patienten, Ärzte und Leistungserbringer.

18.00 Rücktransfer zum Konferenzhotel

18.30 Ende des Konferenztages

Get-together

Ausklang des Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem Sektempfang ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern.

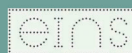
Die ausführlichen Lebensläufe der Referenten finden Sie unter www.managementcircle.de/hcre



Stellen Sie sich einen Ort vor.

Einen wunderschönen, kleinen, natürlichen Ort, an dem etwas Neues, Außergewöhnliches entsteht.

Mitten in Berlin.



Finanzierungsfragen und rechtliche Besonderheiten bei Gesundheitsimmobilien

9.00 I. FINANZEN

Finanzierung von Gesundheitsimmobilien



Enrico Meier
Direktor des Marktbereichs
Nord-/Ostdeutschland
Bank für Sozialwirtschaft AG

- Rechtliche Einflüsse auf die Bewertung und Drittverwendungsmöglichkeit der Immobilie



Tobias Gries, LL.M.
Partner
K&L Gates LLP

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 II. MIETRECHT

Mietrechtliche Entwicklungen und Besonderheiten in Bezug auf Gesundheitsimmobilien

- Aktuelle Entwicklungen im Mietrecht
- Typische Mieter von Gesundheitsimmobilien und ihre besonderen Anforderungen
- Auswirkungen dieser besonderen Anforderungen auf die Gestaltung von Mietverträgen



Kristina Baur Schmidt
Partnerin,
K&L Gates LLP

- Einführung und Überblick über steuerlich relevante Aspekte bei Gesundheitsimmobilien und deren wirtschaftliche Bedeutung
- Umsatzsteuerliche Fragestellungen, Strukturierungsalternativen, Vertragsklauseln
- Gewerbesteuerüberlegungen nach Investor-, Objekt- und Mieterprofilen, Auswirkungen auf die Transaktionsstruktur
- Grunderwerbsteuer bei Ankauf
- Exit-Überlegungen



Rainer Schmitt
Partner
K&L Gates LLP

12.30 Business Lunch

13.45 III. DUE DILIGENCE UND KAUF

Erwerb von Gesundheitsimmobilien

- Gesundheitsimmobilien als Spezialimmobilie, Überblick über die Unterklassen und Akquisitionsarten
- Strukturierung des Erwerbs von Gesundheitsimmobilien
- Ausweitung des Due-Diligence-Prozesses auf den Betrieb des Mieters und die betriebsbezogenen rechtlichen Anforderungen an die Immobilie

15.15 Kaffee- und Teepause

15.45 IV. STEUERN

Gesundheitsimmobilien und Steuern

17.15 Fragen und Abschlussdiskussion

17.30 Ende der Konferenz

Vertiefungsseminar für alle Akteure der Branche.

Sie treffen:

- ✓ Projektentwickler aus dem Healthcare-Sektor
- ✓ Betreiber und Geschäftsführer von Gesundheitsimmobilien
- ✓ Immobilienmakler und Portfoliomanager
- ✓ Bauträger und Investoren

Positionieren Sie sich erfolgreich in einem Nischenmarkt mit Potenzial!

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Gesundheitsimmobiliensektor erlebt seit Jahren eine zunehmende **Vernetzung** von Einrichtungen und eine **Verdichtung** spezialisierter Kompetenzbereiche. Aufgrund stetig neu entwickelter, hochtechnologischer Behandlungsformen ändern sich die **planerischen Anforderungen** an Gesundheitsimmobilien schneller als bei anderen Asset-Klassen.

Erfahren Sie in unserem Fachforum, welche Schlüsselfaktoren zu einer **marktbeständigen Planung** beitragen und welche Strategien sich für eine **langfristige Objekt-nutzung** bewährt haben.

Profitieren Sie von fundierten Praxisberichten und entdecken Sie, wie Sie mit Gesundheitsimmobilien **Mieteinträge** realisieren können, die mit anderen Immobilien nicht denkbar wären!

Sie erfahren,

- welche **bau- und betriebertechnischen Spezifika** von Gesundheitsimmobilien zu berücksichtigen sind
- welche Faktoren bei der **Vermarktung** eine Rolle spielen
- welche besonderen Anforderungen die **typischen Mieter** von Gesundheitsimmobilien haben und welche **rechtlichen Auswirkungen** diese für Sie bedeuten
- wie Sie **Mietverträge** gestalten und worauf Sie dabei achten müssen
- wie Sie **umsatzsteuerliche Fragestellungen** klären, **Strukturierungsalternativen** planen und **Vertragsklauseln** gestalten

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Felicia Guarini

Felicia Guarini
Projektmanagerin
Tel.: 0 61 96/47 22-462
E-Mail: felicia.guarini@managementcircle.de

Verbandspartner



Der BMVZ e.V.

(Bundesverband Medizinische Versorgungszentren - Gesundheitszentren – Integrierte Versorgung e.V.) ist ein gemeinnütziger Verein, in dem sich medizinische Einrichtungen und interessierte Unternehmen mit dem Ziel, Kooperationen in der ambulanten Gesundheitsversorgung zu fördern, zusammengeschlossen haben. Der Bundesverband MVZ liefert Informationen durch Bewertung und Erläuterung rechtlicher Rahmenbedingungen, Analysen, Ausarbeitungen, Hilfestellungen und Auskünften zu Praxisfragen des ambulanten kooperierenden Praxisbetriebes. Der Verband veranstaltet Fachkongresse und Arbeitstreffen im Rahmen eines offenen Erfahrungsaustausches zwischen kooperativen Einrichtungen und wirtschaftlich komplementären Unternehmen des Gesundheitssektors. Für Mitglieder und Praktiker im ambulanten Versorgungsbereich der kooperierenden Medizin ist dabei der wichtige Benefit fachliche Kontakte auf- und auszubauen und den persönlichen Austausch in den unterschiedlichsten Bereichen aktiv zu leben und zu fördern.



Bundesverband
Managed Care e.V.

Der **Bundesverband Managed Care** ist ein pluralistischer Verein für innovative Systementwicklung im Gesundheitswesen. Er ist das Forum für zukunftsfähige, qualitätsgesicherte und patientenorientierte Konzeptionen. Der BMC vertraut auf die Kräfte eines freiheitlichen und wettbewerbsorientierten, gleichwohl auch solidarischen Systems. Seine Mitglieder repräsentieren die gesamte Bandbreite aller Akteure des Gesundheitswesens. Der BMC wurde 1997 gegründet und zählt rund 160 Unternehmen und Institutionen zu seinen Mitgliedern.

SPONSORING & AUSSTELLUNG

Nutzen Sie als Anbieter oder Dienstleister den exklusiven Rahmen dieser Veranstaltung zur Demonstration Ihrer Stärken. Für nähere Informationen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung: Sprechen Sie mich an!



Alexa Treckmann
Sales Managerin
Tel.: 06196/4722-636, Fax: -444
E-Mail: alexa.treckmann@managementcircle.de

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

- **Projektentwickler** aus dem Healthcare-Sektor
- **Betreiber** und **Geschäftsführer** von Gesundheitsimmobilien
- **Immobilienmakler** und **Portfoliomanager**
- **Bauträger** und **Investoren**

Termine und Veranstaltungsorte

14. und 15. April 2015 in Berlin

Sofitel Berlin Kurfürstendamm
Augsburger Straße 41
10789 Berlin
Tel.: 030/800999-1512
Fax: 030/800999-36
E-Mail: h9387-re@sofitel.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bei Einzelbuchung der eintägigen Konferenz beträgt die Teilnahmegebühr inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Hin- und Rücktransfer zum Besichtigungsstandort, Get-together und der Dokumentation € 1.295,00. Bei Einzelbuchung des eintägigen Seminars beträgt die Teilnahmegebühr inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.095,00. Bei Buchung beider Veranstaltungstage beträgt die Teilnahmegebühr € 2.090,00 Sie sparen € 300,00 gegenüber der Einzelbuchung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Ich/Wir nehme(n) teil:

Fachforum Healthcare Real Estate

14. April 2015 in Berlin

04-8142

Vertiefungsseminar

Finanzierungsfragen und rechtliche Besonderheiten

15. April 2015 in Berlin

04-79227

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/04-8142

Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

