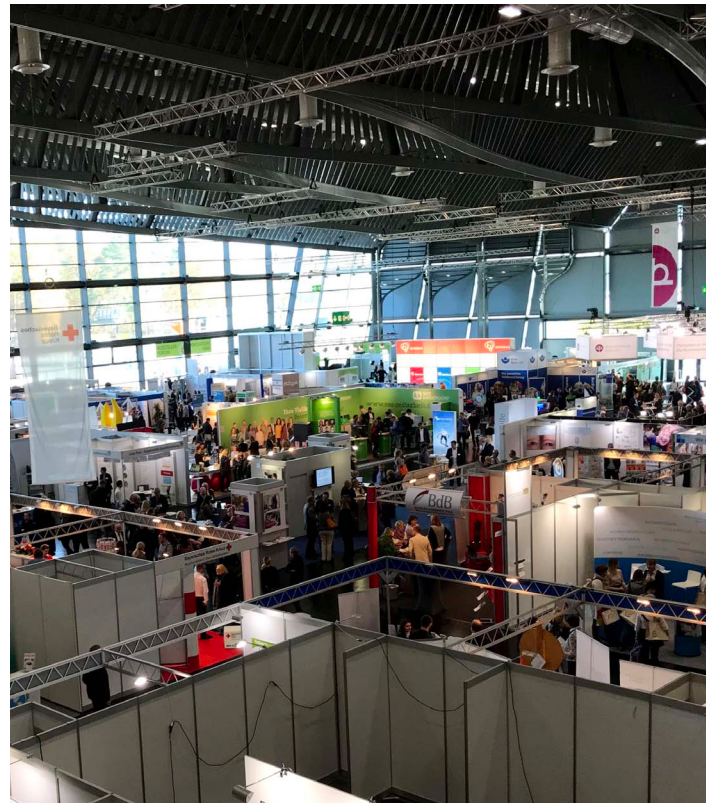


soleo* novum



(soleo* GmbH auf der ConSozial 2018 in Nürnberg)



Liebe Leserinnen und Leser

unsere Dienstleistung WIMtech - ein interessantes Interview mit einem unserer Auftraggeber über Entwicklung und Ziele in der Immobilienbranche - ein spannender Einblick in eine andere Welt, in der Barrierefreiheit ebenfalls große Bedeutung hat und mit einfachsten Mitteln umgesetzt wurde - sowie ein Bericht über die Errichtung eines Quartierszentrums für Senioren in Willich Neersen. Dies alles sind Themen mit denen wir uns, als soleo* GmbH, unter anderem in den vergangenen Monaten beschäftigt haben und die wir Ihnen,

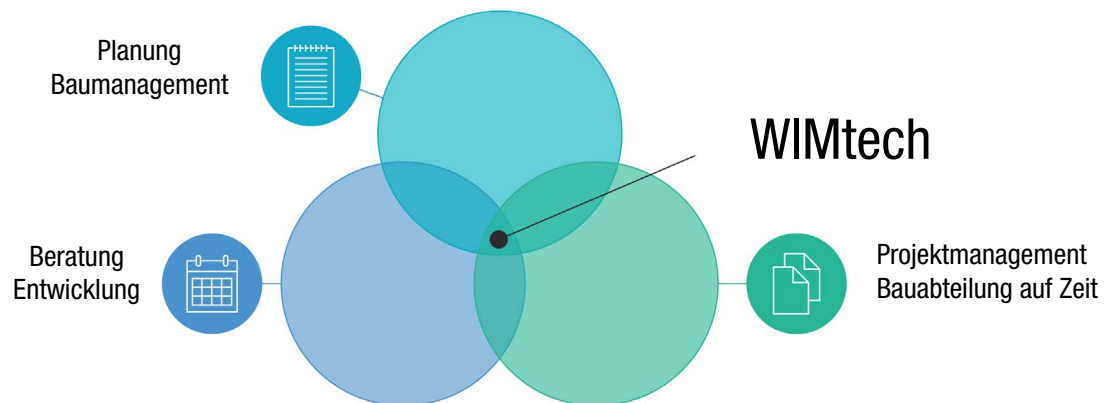
als Geschäftsfreund und unseren Partner in der diesjährigen Winterausgabe unserer novum näher bringen wollen. In der Hoffnung, dass Sie die ruhigeren Tage des Jahres genießen können und etwas Zeit zum Lesen finden, wünscht Ihnen das gesamte soleo* Team ein besinnliches Weihnachtsfest und einen guten Start in das neue Jahr 2019.

Ihr Ralf Weinhold

Werterhaltendes Immobilienmanagement auch eine Leistung von soleo*

Betreiber und Eigentümer von Sozialimmobilien müssen sich neben der stetigen Entwicklung und Optimierung ihres Geschäftes um weitere, nicht zu vernachlässigende Themen bemühen. Darunter zählt ebenso das Immobilienmanagement ihres Bestandes, welches insbesondere neben den eigentlichen Kernaufgaben eine Belastung darstellen kann. Oftmals geht so der Blick für die wesentlichen Instandhaltungsthemen, Kostenoptimierungen und sich ändernde technische Normen und Gesetze unter. Weiterhin sind Aufwand und Zeit zur nötigen Dokumentation bestimmter

Leistungsprozesse aufwändig und nehmen wertvolle Zeit in Anspruch. Die Betreuung von Sozialimmobilien benötigt Fachkompetenz zur Verlängerung und Optimierung des Lebenszyklus während der Nutzungsphase. Mittels entsprechender Expertisen und gutachterlichen Stellungnahmen kann verdeutlicht werden, auf welchem Level sich eine Sozialimmobilie, gemessen an den derzeitigen Standards, befindet. Dadurch wird eine Grundlage für ein anschauliches Risikomanagement geschaffen, mit dem die Potentiale realistisch erkannt werden.



Dienstleistung

Die Sozialimmobilie unterliegt einem festen Lebenszyklus und ist trotz ihres Charakters gesondert von anderen Immobilientypen zu betrachten. Durch die Balance einer intensiven Planungsidee, einem kontrollierten Bau- und Projektmanagement und der damit verbundenen Beratungstätigkeit wird mit WIMtech die Gesamtheit eines professionellen und

ganzheitlich betrachteten Immobilienmanagements erbracht. Wir begleiten Sie insbesondere während der längsten Lebensphase Ihrer Immobilie - der Nutzungsphase - mit allen kaufmännischen und technischen Anforderungen, die an Sie als Betreiber bzw. Eigentümer gerichtet sind und steuern zielführend den Werterhalt Ihrer Immobilie.

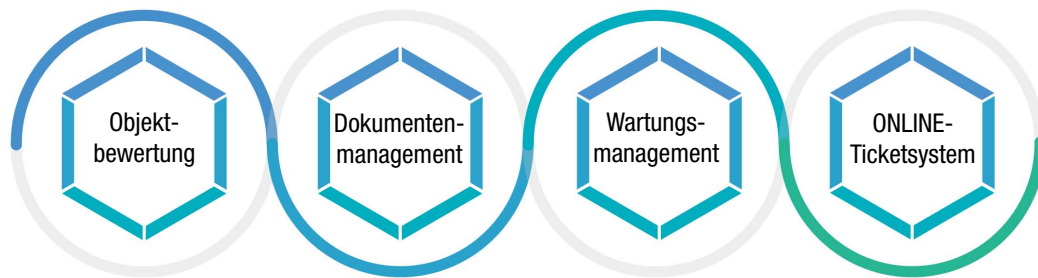
Typische Kundenanforderungen



Basismodule

Grundlegend besteht die Dienstleistung aus vier Basismodulen. Mittels einer einleitenden Objektbewertung durch unser interdisziplinäres Team aus Ingenieuren und Kaufleuten wird die Immobilie auf den Prüfstand gestellt zur Ermittlung des aktuell gültigen Standards. Indem anschließend alle Immobilienbezogenen Unterlagen sachkundig geprüft, aufbereitet und in einer gängigen Ablagestruktur digitalisiert werden, entsteht ein integriertes umfassendes Dokumentenmanagement. Dieses ermöglicht allen verantwortlichen einen systematischen Zugriff auch mobil, d.h. außerhalb des jeweiligen Büros.

Die während der Nutzungsdauer turnusmäßigen Wartungen, sowohl gesetzlich wie auch vertraglich erforderlich, werden mittels des Wartungsmanagements automatisiert und kontinuierlich gesteuert. Alle verantwortlichen werden so über anstehende Wartungen frühzeitig informiert. Das vierte Basismodul dient der Steuerung der Kommunikation. Alle in und für die Immobilie zuständigen Personen werden durch ein Ticketsystem über laufende Vorgänge zeitnah informiert, die Bearbeitung einzelner Maßnahmen kann nach Priorität gesteuert werden.



Rahmenbedingungen

Um die Vorstellungen und Anforderungen von Betreiber bzw. Eigentümer zu berücksichtigen, erfolgt im 1. Schritt eine individuelle Beratung. Bereits zu Beginn kann aus weiteren Ergänzungsmodulen ausgewählt werden wie z.B. Revisionen, Abnahmen oder Sachverständigenprüfungen.



Ergebnis

Der immobilienökonomisch orientierte Umgang mit den Objekten schafft wirtschaftlichen Freiraum für die Aufgaben im Rahmen der jeweiligen Immobiliennutzung. Die Dienstleistung des werterhaltenden Immobilienmanagements gewährleistet den Substanzerhalt, erhöht diesen sogar und sichert

letztlich die fach- und sachgerechte Funktionalität der Immobilie. Das Ziel der Risikoerkennung und Risiko-Vermeidung mit der Folge der wirtschaftlichen Stabilität ist auf diesem Weg der systematischen Steuerung zu erreichen.

Wir freuen uns, das international tätige Unternehmen Cofinimmo für einen Gastbeitrag gewonnen zu haben.



Cofinimmo ist tätig im Ankauf und der Vermietung von Spezialimmobilien und aktiv in Belgien, Frankreich, den Niederlanden und Deutschland. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Brüssel, wo ein 130 Personen umfassendes, oft auch deutschsprachiges Team alle relevanten Kompetenzen vereint.

novum: Was ist die Unternehmensidee von Cofinimmo auf der internationalen Immobilienbühne?

C. Hick: *"Cofinimmo SA hat die Ambition der führende Investor im europäischen Pflege- und Gesundheitsmarkt zu sein. Unser Ziel ist es, ein diversifiziertes Portfolio aufzubauen und europaweit nicht nur in Altenpflege, sondern auch in ambulanter und Akutpflege aktiv zu sein. Heute sind wir in 4 Ländern vertreten und schließen nicht aus, in weiteren Ländern zu investieren. Unser Wunsch ist es außerdem, unsere bestehenden Kooperationen zu verstärken und neue Partner kennen zu lernen, um diese in ihrer Immobilienstrategie und ihren Wachstumszielen zu unterstützen."*

novum: Was ist Intention und das Ziel von Cofinimmo auf dem deutschen Immobilienmarkt?

C. Hick: *"Unsere oben genannte Ambition, ein diversifiziertes Portfolio aufzubauen, hat uns damals nach Deutschland gebracht. In den letzten Jahren haben wir viele interessante Standorte und Menschen kennen gelernt. Wir haben viel über den deutschen Pflegemarkt gelernt und sind heute mit 30 Pflegeheimen und Kliniken in Deutschland vertreten. Wir wollen jedoch nicht hier aufhören, sondern unser gewonnenes Know-How nutzen, um in weitere Standorte, aber auch neue Asset-Klassen, wie zum Beispiel Akutkliniken, zu investieren."*

novum: Ist Cofinimmo ein Spezialist für Sozial- und Gesundheitsimmobilien oder ausschließlich für Pflegeimmobilien?

C. Hick: *"In Deutschland haben wir weit mehr als nur Pflegeimmobilien in unserem Portfolio. Wir haben zum Beispiel in den letzten Jahren in Akut- und Rehakliniken, Ärztehäuser, zwei Aspria Fitness Clubs und Betreutes Wohnen investiert. In Belgien sind wir zudem Eigentümer einer Rechtskanzlei in Antwerpen, eine Feuerwehrkaserne, verschiedener Polizeistellen und sogar eines Gefängnisses."*

novum: Wie sucht bzw. findet Cofinimmo Kooperationspartner? Was sind die Auswahlkriterien? Wie ist die Aufgabenteilung zwischen Cofinimmo und Partnern?

C. Hick: *"Oft lernen wir unsere Kooperationspartner durch neue Projekte kennen. Klassisch ist es so, dass ein Makler mit einem Projekt an uns herantritt. Wir nehmen uns dann die Zeit, jeden Vorschlag zu prüfen und dies führt oft zu neuen Partnerschaften mit einerseits Projektentwicklern oder Verkäufern von Pflegeimmobilien und andererseits Betreibern und zukünftigen Mietern der Immobilie. Da wir in Deutschland leider weder entwickeln, bauen noch betreiben, sind uns beide Arten der Kooperation sehr wichtig. Ein Entwickler oder Verkäufer hat die Aufgabe uns die notwendige Dokumentation zu liefern, damit wir entscheiden können, ob eine Immobilie für uns interessant ist oder nicht. Wir möchten aber auch unsere Kooperation mit Betreibern ausbauen. Man könnte sich zum Beispiel vorstellen, dass ein Betreiber, der in den nächsten Jahren wachsen möchte und mehrere Betriebe eröffnen möchte durch uns unterstützt wird. Wir haben in der Hinsicht keine strengen Auswahlkriterien und schauen uns jeden Kooperationsvorschlag gerne an."*

novum: Was ist der Mehrwert für den Kooperationspartner gegenüber einem Eigentümermodell?

C. Hick: *"Es passiert immer häufiger, dass Betreiber auf uns zukommen, da sie gerne ihre eigenen Pflegeimmobilien verkaufen möchte. Sie haben dafür sehr gute Gründe, denn mit Cofinimmo SA als Kooperationspartner müssen sie sich keinerlei Sorgen mehr um die Immobilie machen. Da wir als Endinvestor auftreten, sind wir sehr an einem guten Zustand der Immobilie interessiert und werden jeden Schaden an Dach und Fach sofort ersetzen. Wir garantieren daher, dass der Betreiber in einem einwandfreien Gebäude arbeiten kann und sich auf sein Hauptgeschäft konzentrieren kann. Außerdem erlaubt die Zahlung des Kaufpreises dem Betreiber, einen oft hohen Kredit zurückzuzahlen und damit den Betrieb stark zu entlasten. Denn die Miete, die wir berechnen ist immer nachhaltig."*

novum: Worin sieht Cofinimmo die Zukunft? Welche Art und Nutzung von Immobilien ist aus Sicht Cofinimmo profitabel im Immobilienmarkt Deutschland 2050?

C. Hick: *"Die nächsten Jahre werden viele Herausforderungen für den Pflege- und Gesundheitsmarkt bringen. Besonders im Pflegemarkt erwartet man einen starken Anstieg der Nachfrage. Gleichzeitig gibt es noch immer Pflegeheime, die renoviert werden müssen oder die große Investitionen benötigen, zum Beispiel für Brandschutz. Gemeinsam müssen dann nachhaltige Lösungen gefunden werden, um das nötige Angebot zu schaffen. Dazu wollen wir unseren Teil beitragen, indem wir die Finanzierung der Immobilien übernehmen und damit den Betreibern erlauben neue Einrichtungen zu eröffnen, ohne sich verschulden zu müssen."*

Für das Interview danken wir Christine HICK- Asset & Transaction Manager Healthcare Real Estate (christinehick@cofinimmo.be)

Irene Munoz Dipl. Ing. Architektin und Mitarbeiterin im soleo*-Team berichtet aus einer anderen „Bauwelt“

Irene Munoz: „Zum dritten Mal habe ich vom 29.9.18 bis zum 10.10.18 an einem freiwilligen Hilfsprojekt teilgenommen, das weltweit versucht benachteiligten Familien zu helfen, ihre Lebensbedingungen vor Ort zu verbessern.“

Ein Team von 14 Personen verschiedener Nationalitäten ist durch eine NRO (Nichtregierungsorganisation), mit Unterstützung eines internationalen IT-Unternehmens, zusammengestellt, um das Bauen von Häusern in Kambodscha in die Realität umzusetzen.

Das Projekt wurde größtenteils durch Privatpersonen finanziert, die mit ihrer Geldspende die Grundlage für das Projekt gelegt haben. Die Reisekosten und ein Teil der Unterkunft wurden von den Teilnehmern des Teams selbst aufgebracht.

Ein fertiges Haus für eine ältere Dame und ihre Nichte, und der Grundbau eines zweiten Hauses für eine alleinerziehende Mutter und ihr 8-jähriges Kind wurden realisiert. Die Ortschaft, wo die benachbarte Familie wohnt, liegt auf einem Reisfeldbereich, ca. 15 km entfernt von der Stadt Battambang. Beide Familien leben von der Tierzucht, vom Reisanbau zur Erntezeit und von verschiedenen kleinen Tätigkeiten.

Die selbstgebauten Hütten der Region sind aus Bambus und Blech gebaut. Aufgrund der gelegentlichen Überschwemmungen während der Regensaison werden sie normalerweise mit genug Abstand zum Boden konstruiert. Die ältere Dame und ihre Nichte wollten den Fußboden des Hauses nicht höher als 60 cm haben, so dass die 85-Jährige nicht zu viele Stufen hinaufklettern muss. Ihre Nichte wollte darüber hinaus auf eine feste und stabile Oberfläche ihre schwere Nähmaschine stellen, um kleine Textilarbeiten zuhause durchführen zu können. Aus diesen Gründen wurde extra eine Bodenplatte aus Beton über eine hohe Schicht von Schotter gelegt. Ein Holztragwerk mit HPL-Platten abgedeckt, hat die Konstruktion der Außenwände ermöglicht. Das Satteldach besteht aus Wellblech.

Das Bambus Tragwerk des zweiten Hauses wurde in der traditionellen Weise ausgeführt. Die Oberkante des Fertig Fußbodens wurde auf einer Höhe von ca. 2,50 m über Bambusstützen gesetzt. Die lange Reise, die anstrengenden Arbeiten unter schweren Wetterbedingungen und die großzügigen Spenden haben sich auf jeden Fall gelohnt, um diesen beiden Familien bessere Lebensbedingungen zu ermöglichen. Die ehrliche Freude der beiden Familien vor Ort zu erleben, war auf jeden Fall die beste Belohnung.“

novum: Frau Munoz gewährt uns einen Einblick in eine andere Welt, in der Barrierefreiheit nicht fremd ist und in der die Bautradition, auf einfachsten Mitteln basiert, angepasst an natürliche Ressourcen, nachhaltig funktioniert und individuelle Lebenspläne zulässt. Wir danken Frau Munoz für Ihren solidarischen Einsatz und soleo* freut sich, durch Gewährung von Sonderurlaub einen kleinen Beitrag zur Hilfe von Mensch zu Mensch leisten zu können.



DRK Seniorenzentrum Lindenhof

Der DRK Landesverband Nordrhein e. V. plant die Errichtung eines Quartierszentrums für Senioren in Willich Neersen. Geplant ist eine ortsnahe Versorgung der Senioren, beginnend von niederschwelligen Angeboten über Tagespflege bis hin zu stationärer Pflege in kleinen, familiären Gruppen. Insgesamt sind 56 Pflegeplätze geplant, davon 11 für Kurzzeitpflege. Auf dem Nachbargrundstück soll ergänzend eine kleine Wohnanlage für Betreutes Wohnen entstehen. Die soleo* GmbH wurde mit der Generalplanung über alle Leistungsphasen beauftragt. Projekt prägend war von Anfang an eine enge Zusammenarbeit mit dem DRK Nordrhein e.V. sowie den Vertretern der Stadt Willich und des Kreises Viersen. Parallel zur Entwurfsplanung wurde ein Vorhaben bezogener Bebauungsplan erstellt, der fast zeitgleich zur Bauantragstellung rechtskräftig wurde.

Das Grundstück für das neue Quartierszentrum befindet sich zentral im Ortskern von Willich-Neersen. Das ortsprägende Schloss Neersen mit schöner Parkanlage befindet sich in unmittelbarer Nähe zum Grundstück und ist fußläufig erreichbar. Mittig auf dem Grundstück befindet sich eine wunderschöne große Winterlinde, diese zu erhalten war ein von der Stadt gewünschtes Projektziel. Im Entwurfsprozess wurde die Linde zum zentralen Leitthema. Haupteingang und Gartenanlage, sowie alle halböffentlichen Bereiche wurden bewusst zur Linde hin orientiert und das Gebäude darum entwickelt, so dass die Linde das Zentrum der Anlage markiert.

So war der Projektname „Lindenhof“ früh geprägt. Die bauliche Konzeption sieht ein 3-geschossiges Gebäude mit Staffelgeschoss und ohne Unterkellerung vor. Im Grundriss ist der Baukörper „L“-förmig und bildet einen Innenhof um die Linde aus. Das Grundstück liegt zwischen zwei Straßen und hat daher Zugangsmöglichkeiten von zwei Seiten. Zentral angeordnet ist der Haupteingang der Einrichtung. Hier befindet sich auch ein halböffentliches Café, das sowohl von Bewohnern und ihren Gästen genutzt werden kann, als auch als Angebot in die Nachbarschaft gedacht ist.

Im Erdgeschoss ist eine Tagespflegeeinrichtung für 12 Gäste geplant. Diese wird vom DRK Kreisverband betrieben. Neben Verwaltungsräumen und einem Mehrzweckraum für übergeordnete Angebote, befindet sich im Erdgeschoss auch die erste Wohngruppe. Die Wohngruppe bietet Platz für 11 Bewohner. Das 1. und 2. Obergeschoss sind weitgehend baugleich, je Etage sind zwei Wohngruppen für je 11 bis 12 Bewohner geplant. In den Wohngruppen sind ausschließlich Einzelzimmer mit Individualbad geplant. Jede Gruppe verfügt über einen eigenen Wohngruppenraum mit halboffener Küche, so dass eine Versorgung der Bewohner in kleinen, familiären Strukturen geboten werden kann. Die für eine solche Einrichtung auch erforderlichen Technik-, Funktions- und Personalräume wurden in einem Staffelgeschoss untergebracht, um eine kostenintensive Teilunterkellerung zu vermeiden.





Für das Gebäude ist eine Lochfassade geplant, mit Putzoberflächen überwiegend in hellen bzw. Naturtönen. Als Akzente zur Belebung der Fassade sind farbige Putzflächen bzw. eine abwechselnde Gestaltung von Faschen oder Putzoberflächen vorgesehen. Die Fenster werden überwiegend bodentief ausgebildet, um für die Bewohner den Ausblick auch im Sitzen oder Liegen zu gewährleisten. Vor allen Gemeinschaftsräumen sind Terrassen oder Balkone geplant, so dass ein unmittelbarer Außenzugang für die Bewohner gegeben ist. Das Leitmotiv „Linde“ spiegelt sich auch in der Material- und Farbwahl wieder, sowohl in der Fassade, als auch für die spätere Innenraumgestaltung und Ausstattung.

Die relativ geringe Projektgröße von 56 Plätzen war von Anfang an von der Stadt Willich als Vorgabe definiert. Diese Größe spiegelt den Willen nach Kleinteiligkeit und familiären Strukturen wieder, wie es aus individueller Sicht natürlich wünschenswert ist.

In der konkreten Projektumsetzung zeigt sich dabei allerdings eine Untergrenze, was die Wirtschaftlichkeit angeht. Viele „sowieso“-Kosten wie beispielsweise für technische Zentralen, Aufzüge und Außenanlagen können nur auf eine geringe Platzzahl umgelegt werden, so dass sich die Pro-Platzkosten unverhältnismäßig verteuern. Hinzu kommt die derzeitige Baupreissteigerung als weitere Erschwernis. Derzeit befindet sich der Bauantrag in Prüfung, der Baubeginn ist für 2019 geplant.





Max Eiting übernimmt seit Oktober 2018 als langjähriger Mitarbeiter der soleo* die Niederlassungsleitung des Büros in Stuttgart und ist damit für die Projekte im gesamten Süddeutschen Raum zuständig. Ziel ist es, die Expansion der soleo* im Süddeutschen Raum zu verstärken. Besonders die Bereiche Planung, technisches Gebäudemanagement und Projektsteuerung sollen in Zukunft auch im Süden Deutschlands forciert werden. Max Eiting war zuvor bei soleo* in den Bereichen technische Due Diligence und Projektsteuerung tätig.

Die aktuellen landesrechtlichen Gegebenheiten in Bayern und Baden- Württemberg bringt die Träger sozialer Einrichtungen oftmals in Zugzwang. Vor dem Hintergrund, dass die entsprechenden Fristen in Baden-Württemberg 2019 auslaufen und man sich in Bayern mit teilweise kurzfristigen Übergangsfristen zu helfen wusste, besteht großer Handlungsbedarf um viele Immobilien zukunfts-fähig zu gestalten. soleo* möchte in Zukunft die Träger sozialer Einrichtungen bei diesem Prozess unterstützen.

Das soleo* Team wünscht Herrn Eiting viel Erfolg in der neuen Aufgabe!

Niederlassung Stuttgart
Hospitalstrasse 27
D-70174 Stuttgart
www.soleo-gmbh.de

TICKER

Wir würden Sie gerne zu unserem soleo*-Kongress 2019 (12.03.19) in Kevelaer mit spannenden Expertenvorträgen und interessanten Gästen begrüßen. Anmeldung auch online über www.soleo-gmbh.de

Zufriedene Mitarbeiter sind unser wichtigstes Gut für erfolgreiches Handeln. Neben flexiblen Dienstzeiten, interessanten Projekten, verantwortungsvollen Aufgaben, Weiterbildung und soleo*-Rente bieten wir aktuell nun auch allen Mitarbeitenden eine betriebliche Krankenversicherung an.

Die soleo*Krankenversicherung umfasst eine private Zusatzversorgung für stationäre Behandlung, Behandlung im Rahmen von ambulanter OP und Zahnersatz. Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen leisten für diese Zusatzversorgung keinen eigenen finanziellen Beitrag und werden ohne Ausnahme aufgenommen.

Ausgabe:	Nr. 14 - Dezember 2018
Herausgeber:	soleo* GmbH Hansaallee 249 D-40549 Düsseldorf www.soleo-gmbh.de
Redaktion:	Lukas Flöck, soleo* GmbH
Fotos:	soleo*
Druck:	Flyeralarm 1000 Stück

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers.
Irrtümer und Druckfehler bleiben vorbehalten.