



ZORGHUISVESTING

Bewoners vragen om nieuwe woonvormen

Het is tijd voor ondernemerschap!



Bewoners vragen om nieuwe woonvormen

Het is tijd voor ondernemerschap!

Huisvesting in de zorg gaat van een aanbodgedreven naar een vraaggestuurde markt, waarbij de bewoner centraal staat.

De komende jaren krijgen bewoners meer keuzevrijheid. Zorgondernemingen in de gehandicaptenzorg en in de verzorgings- en verpleeghuiszorg zullen zich meer gaan richten op de woonwensen en leefstijlen van bewoners.

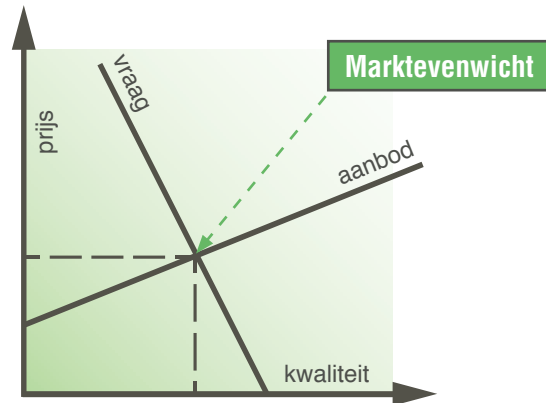
Veel zorgondernemers ervaren nu een kloof tussen cliënten in gedateerde huisvesting en cliënten met nieuwe huisvestingswensen. Een nieuwe invulling is noodzakelijk, of vervanging en / of uitbreiding: het is tijd voor ondernemerschap.

De zorg vraagt flexibele, duurzame en betaalbare huisvesting op maat. Met aandacht voor de bewoners en mogelijk een eigen bijdrage in de huisvestingsvergoeding.

Het is tijd voor een politiek onafhankelijk en toekomstgericht product, op basis van bewonerswensen.

Carebeek werkt samen met diverse partijen, van initiatief tot en met exploitatie: zorgverzekeraar, zorginstelling, bank, belegger, adviseurs en gemeenten.

Dit geldt voor zowel nieuwbouw als voor bestaande panden, voor zowel intra- als extramuraal. Herhuisvesting of uitbreiding behoren tot de mogelijkheden.



Proces van aanpak

We starten met de initiatie- / haalbaarheidsfase, waarin we investeren in de relatie en vol vertrouwen beginnen. In deze fase omschrijven we de visie, doen marktonderzoek en bepalen de uitgangspunten rondom doelgroep en omvang. We brengen het programma van eisen inclusief financiële uitgangspunten in kaart.

Daarna volgt de ontwikkelingsfase. In deze fase wordt het ontwerp bekeken en opgevolgd door een integrale doorrekening op zorg en vastgoed. In alle fasen van het project staat de toekomstige bewoner centraal.

De ontwikkelingsfase zal opgevolgd worden door de realisatie- en exploitatiefase, met indien gewenst beheer- en onderhoudsgarantie, aangezien de exploitatiekosten meer impact hebben dan de stichtingskosten.

De visie van Carebeek

Carebeek werkt graag samen met u aan duurzame huisvesting waar bewoners tevreden zijn / gelukkig worden, op basis van betaalbare huisvesting met optimale zorg en aandacht voor elke bewoner.

Plan van aanpak

	Fase	Marketing	Financiën	Vastgoed	Organisatie
PRODUCT	Initiatief (haalbaarheid)	Visie op wonen en zorg	Uitgangspunten huur of koop	Aantal en afmeting / programma van eisen	Visie op de organisatie en het zorgverlenen
		Marktonderzoek Doelgroep(en) Wensen en eisen	Uitgangspunten stichtingskosten	Locatie / accommodatie Schetsontwerp	
Go or no go. Bij go het tekenen van een intentie overeenkomst.					
PROJECT	Ontwikkeling	Doelgroep keuze / vormgeven concept	Businesscase: ■ Investeringsbegroting ■ Exploitatieprognose ■ Financieringsbehoefte	Projectplan / structuur	Communicatieplan interne organisatie
		Communicatieplan cliënten(raad)		Programma van eisen / ruimtestaat Voorontwerp	Rechtsvorm huren / kopen (eigendom) Juridisch & fiscaal
	Go or no go. Bij go het tekenen van een huur- of koopovereenkomst.				
	Realisatie	AWBZ toelating Cliënten (werven)	Overeenkomsten financiering / belegger	Aannemer(s) selectie Definitief ontwerp Oplevering	Personele inzet Woon / zorg overeenkomsten
	Exploitatie	Openingsactie	Financiële controle / bewaking	Beheer en onderhoud	Opening: Gelukkige bewoners

Wanneer de haalbaarheidsfase positief is afgerond, geeft Carebeek 7 garanties op de ontwikkeling / realisatie. Bij de huur- / koopovereenkomst zijn alle ontwikkelingskosten inbegrepen.

De 7 garanties

Carebeek biedt u een unieke garantie op de ontwikkeling / realisatie:

1. Niet de zorgaanbieder, maar de bewoner staat centraal
2. Kwalitatief marktonderzoek (analyse van cliëntwensen en aanbod)
3. Heldere zorgvisie, fundament voor een nieuwe stap
4. Toekomstgerichte huisvesting in relatie tot de extramuralisering
5. Complete businesscase (realisatie- en exploitatieoverzicht van zorg & vastgoed)
6. Maximale huur- of kooppbudget
7. Realisatiezekerheid op basis van een vastgesteld programma van eisen en financiële uitgangspunten

De 2 opties

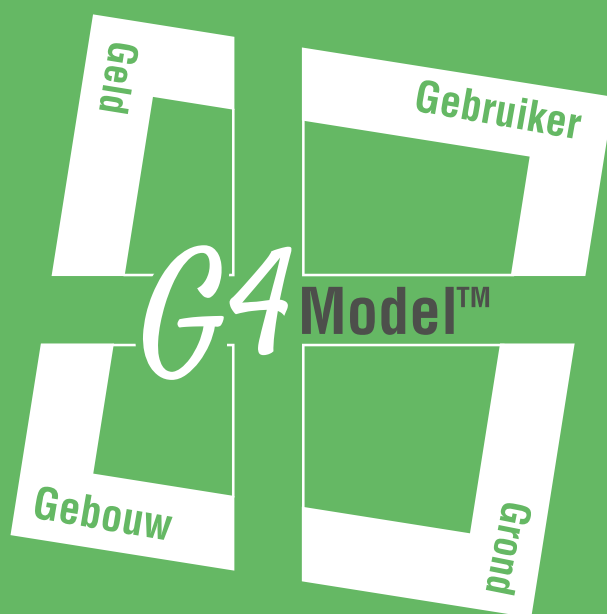
Carebeek biedt u optioneel de volgende dienstverlening:

1. Beheer- en onderhoudsgarantie
2. Financiering door bank of belegger onder vier voorwaarden:
 - goede locatie/product
 - voldoende huurniveau en huurlengte
 - gedegen/solvabele huurder
 - aannemelijk rendement op basis van bezettingspercentage (markt)

Carebeek maakt graag vrijblijvend kennis om u over marktgerichte zorghuisvesting met voldoende toekomstperspectief te vertellen en verzorgt indien gewenst de ontwikkeling van A tot en met Z.



Een tevreden bewoner



De bewoner (Gebruiker) heeft een vraag. Daar zoeken we de beste locatie bij (Grond), ontwikkelen een product op maat (Gebouw), inclusief de financiering (Geld). Met als doel: 'Een tevreden bewoner'.

CAREBEEK bv
Cannenburgerbos 25
6718 HE Ede (GLD)
T (0318) 69 37 27
M 06 21 20 47 14
E info@carebeek.nl
I www.carebeek.nl