

# Hoe speel ik met mijn vastgoed in op het scheiden van wonen en zorg nu en op lange termijn?

## *Inleiding*

Per 2013 krijgen zorgpartijen massaal te maken met dalende inkomsten uit de verhuur van hun woningen door de invoering van het scheiden van wonen en zorg. Deze inkomstenderving ligt, afhankelijk van de flexibiliteit en de leeftijd van het complex, tussen de 20% en de 70%. Op hele korte termijn komt de vastgoedexploitatie daarmee enorm onder druk te staan. Voor zorgpartijen betekent dit dat er minder geld overblijft voor hun kerntaak: de zorgverlening die toch al onder druk stond.

Op korte termijn moet een zorgpartij zorgen dat zij haar verlies beperkt, om daarmee tijd te winnen om een strategie uit te werken die ook in de toekomst winstgevend is. Lees ook "Waarom strategie bepalen op locatieniveau kortzichtig is".

## *Inhoudsopgave*

*Korte termijn: extra inkomsten genereren*

*Optie 1: Benut het puntensysteem maximaal*

*Optie 2: Genereer inkomsten uit lege ruimten*

*Optie 3: Verhoog de inkomsten uit uw dienstverlening*

*Lange termijn: een strategische vastgoedvisie*

*Stap 1: Bedien ook andere doelgroepen*

*Stap 2: Breng de mogelijkheden van uw vastgoed in beeld*

*Resultaat: een gezonde vastgoedexploitatie voor nu en de toekomst*

## **Korte termijn: extra inkomsten genereren**

Zorgpartijen moeten het vanaf 1 januari 2013 van de ene dag op de andere redden met geslonken inkomsten. Daarom moeten zij zo snel mogelijk tot een pragmatische korte termijn oplossing komen die inspeelt op deze nieuwe regelgeving. Op dit moment is het zaak dat een zorgpartij alle mogelijkheden aangrijpt om op korte termijn extra inkomsten te genereren. Hiervoor zijn meerdere mogelijkheden:

### *Optie 1: Benut het puntensysteem maximaal*

Wordt het puntensysteem of de WOZ waarde leidend voor de huur die u mag vragen? Het is in ieder geval belangrijk beide in beeld te hebben. Iedere woning scoort op basis van zijn kenmerken punten die bepalend zijn voor de maximaal redelijke huur die werkelijk gevraagd mag worden voor deze woning. Van invloed is het oppervlak, aantal kamers, afwerkingsniveau, de locatie en het zorgaanbod. Met inzicht in het puntensysteem of de WOZ waarde kunt u snelle winst pakken. Want vaak is het mogelijk met kleine aanpassingen relatief veel extra punten te genereren, waarmee u als zorginstelling een hogere huur mag vragen. Dit is een hele eenvoudige en efficiënte manier om op korte termijn extra inkomsten te genereren.

### *Optie 2: Genereer inkomsten uit lege ruimten*

Een andere mogelijkheid schuilt in de grote hoeveelheid algemene ruimten in verhouding tot de woonruimten die bijna alle verzorgingshuizen hebben. Voorheen werden deze betaald uit gemeenschappelijke opbrengsten. Nu deze wegvallen, zijn algemene ruimten een luxe die verzorgingshuizen zich eigenlijk niet meer kunnen veroorloven. Voor deze ruimten moeten dus alternatieve inkomstenbronnen gevonden worden.

Een mogelijke oplossing is deze ruimten te verhuren aan derden. Ga eens na of deze ruimtes met kleine aanpassingen kunnen aangepast kunnen worden voor alternatieve functies. Daarbij kunt u denken aan een winkeltje, kinderdagopvang, huisartsen, fysiotherapeut of het WMO steunpunt. Vanwege de nabijheid van de directe doelgroep, leent de locatie van een verzorgingshuis zich vaak goed voor. Bijkomend voordeel: u creëert direct meer levendigheid in het verzorgingshuis en een nauwere verbinding met de wijk of het dorp.

Een tweede mogelijkheid vindt u in de regeling extramurale zorginfrastructuur. Deze biedt de mogelijkheid om servicekosten voor deze ruimten, net zoals in serviceflats, door te rekenen aan de appartementen.

### *Optie 3: Verhoog de inkomsten uit uw dienstverlening*

Ouderen kwamen niet voor niets in uw verzorgingshuis wonen. Ouderen zijn op zoek naar veiligheid, gezelligheid, gemak en comfort. Wanneer zij op hun oude dag thuis blijven wonen, blijft deze vraag nog steeds bestaan. Veel oudere bewoners hebben een indicatiebudget om hiervoor te betalen. U kunt hier op inspelen door uw dienstverlening ook extern aan te bieden. Zorg in huis, alarmering, een ontmoetingsruimte, een maaltijd, schoonmaak of de was doen zijn allemaal diensten die u in een servicepakket kunt aanbieden. Bij de prijsbepaling van dit pakket kunt u de huur van de algemene ruimten verdisconteren. Zo wordt het mogelijk meer dekking te organiseren voor uw bestaande dienstverlening en uw bestaande ruimten, en blijft u in staat de kwaliteit van zorg waar u voor staat te leveren.

## **Lange termijn: een strategische vastgoedvisie**

Bovenstaande stappen geven op korte termijn lucht, echter ze lossen het probleem vaak maar gedeeltelijk op. Om tot een structurele oplossing te komen, zijn ingrijpendere maatregelen nodig. Dit begint met het goed in beeld hebben van de markt en de ontwikkeling van uw doelgroepen aan de ene kant, en de mogelijkheden en onmogelijkheden van uw vastgoed aan de andere kant.

### *Stap 1: Bedien ook andere doelgroepen*

Neem even een stapje terug van uw gebouwen en kijk wat er verder speelt in uw regio. Welke zorgvraag speelt er bij andere doelgroepen? Duiden de demografische ontwikkelingen in uw regio op een toename aan mensen met een zware zorgvraag? Zijn andere zorgpartijen op zoek naar zorgcapaciteit? Wellicht kunt u deze met een aanpassing in uw organisatie prima bedienen. Daarnaast kunt u uitkijken naar doelgroepen die geen of andersoortige zorg verlangen, zoals een woongroep of een woonvorm voor gehandicapte kinderen. Ook andere partijen kunnen op zoek zijn naar huisvesting, zoals huisartsen, tandartsen, fysiotherapeuten, winkeliers, ondernemers enz.

### *Stap 2: Breng de mogelijkheden van uw vastgoed in beeld*

Terug naar de gebouwen. Een vastgoedstrategie begint met inzicht in de mogelijkheden en onmogelijkheden van uw gebouwen en hun locaties. Kan uw verzorgingshuis gemakkelijk omgebouwd worden tot een kleinschalige woonvorm voor PG of somatiek? Of is het met een kleine ingreep geschikt gemaakt worden voor de reguliere woningmarkt? Kunnen algemene ruimten gemakkelijk geschikt gemaakt worden voor verhuur aan derden zoals huisartsen, kinderopvang enz? Naast de fysieke mogelijkheden die het gebouw biedt, is het cruciaal om te weten wat er in de omgeving speelt. Maakt de locatie deel uit van een herstructureringsgebied, dan kan herontwikkeling wellicht interessant zijn. Kortom: voor een goede strategie moet u eerst haarscherp in beeld hebben welke realistische alternatieven er zijn met uw bestaande vastgoed.

### *Stap 3: Maak logische keuzes per locatie en gebouw*

Met de doelgroepenanalyse en gebouwanalyse kunt u per locatie en gebouw de juiste keuzes maken, zonder dat u de prestatie van uw gehele vastgoedportefeuille daarbij uit het oog verliest. Dit kan resulteren in een strategie die op het oog niet logisch lijkt. U kunt ontdekken dat een verzorgingshuis waar een probleem ontstond door scheiden wonen en zorg meer toekomstwaarde heeft dan het verpleeghuis op die onlogische locatie waarvan de kamers eigenlijk te klein waren. Huurt u van een corporatie? Betrek ze bij het probleem: zie ze als partner om een integrale oplossing te zoeken, waarbij een verlies op de ene locatie gecompenseerd kan worden met winst op een andere plek. Door de gehele vastgoedportefeuille te bekijken, over een langere tijd te redeneren en de ontwikkelpotenties van de locaties optimaal te benutten, wordt het mogelijk voor iedere locatie de juiste keuzes te maken. Alleen daardoor kan uw vastgoedportefeuille als geheel beter gaan renderen.

### **Resultaat: een gezonde vastgoedexploitatie voor nu en de toekomst**

Door bovenstaande stappen te zetten, gaat u op weg naar een gedifferentieerd zorgaanbod in passende huisvesting die past bij de ontwikkelingen in uw omgeving, de ontwikkelingen in de financiering en de ontwikkelingen in de woonzorgbehoefte. U verkleint uw korte termijn probleem en heeft weer perspectief op een gezonde vastgoedexploitatie in de nabije toekomst.

*Een voorbeeld van een zorgpartij die is voorbereid op de toekomst is de noordelijke instelling De Hoven. Middels een strategische vastgoedvisie bereikten zij goed inzicht in de kansen en problemen van hun vastgoed en de mogelijkheden om te komen tot een vastgoedportefeuille die past bij de toekomstige ontwikkelingen. Zie het white paper [“Hoe zorgpartij De Hoven haar vastgoedportefeuille weer laat renderen.”](#)*