



Waarom een zorgvastgoed strategie bepalen op locatieniveau kortzichtig is

De door de economische crisis versnelde invoer van de scheiding van wonen en zorg (start in 2013) betekent voor zorgpartijen een enorme vermindering van hun inkomsten. Deze is tweeledig: enerzijds mogen verzorgingshuizen minder huur voor hun appartementen rekenen, anderzijds wordt het steeds moeilijker de bezettingsgraad op peil te houden. Een bijkomend gevolg daarvan is dat de kwaliteit van de zorg niet in stand gehouden kan worden. Waarom dit juist nu speelt? Lees dan: ["Zorgpartijen stevenen af op grote tekorten door scheiden wonen en zorg"](#).

Ondanks dat er in de politiek al tien jaar over gesproken wordt, is het overgrote deel van de zorgpartijen niet voorbereid om deze verandering op te vangen. Maar welke opties hebben zij eigenlijk?

Oplossingen vind je vaak niet op de bestaande locatie

Het klinkt volstrekt logisch om de oplossing van een probleemlocatie ook juist op deze locatie te zoeken. Er zijn echter maar zeer beperkte mogelijkheden om een niet renderend verzorgingshuis weer levensvatbaar te maken, en die gaan in bijna 100% van de gevallen gepaard met grote investeringen. Het gebouw openen naar de buurt, de appartementen vergroten, een gepimpte entree; allemaal strategieën die de locatie soms kortstondig aantrekkelijker maken, maar op termijn de vastgoedexploitatie niet sluitend maken en eerder leiden tot langere exploitaties en een hoger risico. Uit de praktijk blijkt dat zulke locatiegerichte oplossingen veelal binnen twee jaar hun waarde alweer verloren hebben. Vaak zijn er als je de hele vastgoedportefeuille bekijkt veel betere oplossingen te vinden. Die zie je over het hoofd wanneer je te veel focust op de probleemlocatie.

Uitonderhandelen van een lagere huur is vaak niet mogelijk

In het geval dat een zorgpartij het probleemcomplex huurt van een wooncorporatie, kan zij onderhandelingen starten over een lagere huur. In heel enkele gevallen is de eigenaar van het zorgcomplex bereid de zorgpartij tegemoet te komen en het verlies te delen. In dat geval is de zorgpartij spekkoper. Wat zij zich echter wel moet realiseren, is dat een eigenaar die zijn bezit opeens versneld moet afschrijven, weinig motivatie of budget meer heeft om de noodzakelijke investeringen te doen om het gebouw aantrekkelijk en courant te houden.

Continueren zolang het financieel goed gaat

Niets doen en voorlopig verlies nemen; dat lijkt vaak de enige optie voor een zorgpartij. Een klein verlies kan meestal wel gecompenseerd worden vanuit een ander complex waar wel winst gemaakt wordt. Maar nu het scheiden van wonen en zorg veel sneller en verregaander wordt ingevoerd dan altijd gedacht, wordt dit kleine verlies een groot verlies dat de hele vastgoedexploitatie diep in de rode cijfers drukt. Hierdoor wordt het probleem nog nijpender. De tijd om weer uit de rode cijfers te komen wordt alleen maar korter. Kortom, nu niets doen betekent volgend jaar een driedubbel zo groot probleem.

Tijd voor verandering

Toekijken hoe je dieper de rode cijfers induikt, dat wil natuurlijk niemand. Voor zorgpartijen is dit het moment voor structurele verandering: passende diensten, wellicht andere doelgroepen en nieuwe manieren om inkomsten te genereren. Naast inzicht in de maatschappelijke ontwikkelingen vergt dit een brede kijk op de markt en de kansen die er liggen met andere partijen. Vraag blijft: hoe kom je tot een goede strategie om die vastgoedexploitatie weer gezond te krijgen?

Om tot een sluitende vastgoedexploitatie te komen, is een veranderingsslag nodig. De whitepaper "Hoe speel ik met mijn vastgoed in op het scheiden van wonen en zorg nu en op lange termijn?" legt uit wat je in eerste instantie kunt doen om het verlies te beperken, en hoe je op termijn kunt komen tot een gezond businessmodel.