



Zorgpartijen stevenen af op grote tekorten door scheiden wonen en zorg

Bewoners van verpleeg- en verzorgingshuizen moeten hun eigen huur gaan betalen. Hiermee wordt op 1 januari 2013 een begin gemaakt. De maximum huur die gevraagd mag worden ligt dan veel lager dan de huidige vergoeding die de zorgpartij ontvangt vanuit de AWBZ. Voorzorgpartijen betekent dit een enorme vermindering van hun inkomsten, die bij oudere complexen wel kan oplopen tot 70%. Wat brengt dit voor gevolgen met zich mee?

Onvoorbereid op scheiden van wonen en zorg

Het scheiden van wonen en zorg is een ontwikkeling die als een lawine over de zorgwereld heen dondert. Door de economische crisis wordt deze regelgeving versneld ingevoerd. Het recente rapport van de SER bepleit niet alleen een scheiding van wonen en zorg voor de ZZP 1-2, maar ook voor de hogere zorgzwaartepakketten. Ondanks dat er in de politiek al tien jaar over gesproken wordt, blijkt in de praktijk dat 95% van de zorgpartijen niet voorbereid is om deze verandering op te vangen.

Minder inkomsten

Een deel van de woningen in een verzorgingshuis wordt naar alle waarschijnlijkheid vanaf 2013 onder dezelfde regels verhuurd als een reguliere woning. Voor verpleeghuizen lijkt ditzelfde lot in het verschiet te liggen. Wanneer de reguliere woningwaardering en de huurliberalisatiegrenzen ook voor verzorgingshuizen gaan gelden, kunnen zorgpartijen veel minder huur voor hun woning vragen. In sommige gevallen zal dit bedrag zelfs onder de kostprijs van de zorgpartij liggen. Concreet betekent dit dat een zorgappartement dat voorheen 800 euro opleverde, nu nog maar voor een bedrag tussen 350 en 650 euro verhuurd kan worden.

Voordeel intramuraal wonen verval

Een tweede ingrijpende consequentie van de scheiding tussen wonen en zorg is, dat de cliënten nu geconfronteerd worden met de rekening van hun woon- en zorgkosten. Voor de cliënt wordt het veel inzichtelijker welke kosten ze waar aan uitgeven. Dit bewustwordingsproces bij de cliënt stelt de zorgpartij voor een extra uitdaging. Het verzorgingshuis is immers niet meer de enige logische keuze, en de cliënt wordt gedwongen daar beter over na te denken. Doordat de thuiszorg zich de afgelopen jaren zo verbeterd heeft, hebben de mensen nu ook daadwerkelijk een keuze om thuis te blijven wonen. Waarom zouden zij dan 800 euro uitgeven aan een klein zorgappartementje, terwijl zij nu voor hetzelfde geld in een mooie woning zitten? Kortom, verzorgingshuizen dreigen de concurrentieslag met de reguliere woningmarkt te verliezen.

Bedreiging uit een nieuwe hoek

Onderzoek toont aan dat er bouwtechnisch meestal niet zoveel aan de hand is met het bestaande vastgoed. Het functionele presteren van verzorgingshuizen scoort echter des te slechter. Volgens de laatste Monitoring gebouwkwaliteit in de Verpleging en Verzorging voldeed 40% van de gebouwen voor 1990 functioneel rondt slecht. Denkt u save te zijn omdat uw gebouwen altijd groen scoorden in de monitor? Helaas gaat die vlieger niet meer op: vanaf 2013 zijn het namelijk niet meer andere verzorgingshuizen waar u mee concurreert, maar dat spiksplinternieuwe appartementencomplex bij u in de wijk. En juist daar schuilt het gevaar.



Wat betekent dit voor de zorgpartij?

Minder cliënten en daar bovenop zwaar verminderde huurinkomsten betekent dat een zorgpartij forse verliezen tegemoet kan zien. De leegloop van verzorgingshuizen zorgt er tegelijkertijd voor dat de kwaliteit van de zorg die een partij aanbiedt, niet in stand gehouden kan worden. Dat resulteert in een vicieuze cirkel van minder cliënten, minder personeel, minder kwaliteit. Met als gevolg dat verzorgingshuizen veel eerder moeten sluiten dan boekhoudkundig verantwoord is. Een groot gevaar hierbij is, dat de sluiting van één locatie negatieve publiciteit genereert die afstraalt op de gehele organisatie. Zorgpartijen staan nu voor de moeilijke klus om deze ontwikkelingen het hoofd te bieden. Daarvoor moeten zij nadenken over nieuwe business modellen, en met welke strategie zij hun voorraad hier op kunnen aanpassen.

Andere zorgpartijen staan ook voor deze uitdaging. Welke mogelijke strategieën er zijn om het hoofd boven water te houden in deze omgeslagen markt, leest u in de whitepaper "Waarom strategie bepalen op locatieniveau kortzichtig is".