

Kansen voor vastgoedbeleggers in de particuliere ouderenzorg

01-09-2014 10:59

De wereld van ouderenzorg verandert in rap tempo om ons heen. De overheid grijpt fors in op de zorg en de gevolgen van het scheiden van wonen en zorg tekenen zich af. Berichten over de opnamestop in verzorgingstehuizen zijn aan de orde van de dag. Wachtlijsten lopen op, ouderen vinden daarentegen steeds minder een plek in het verzorgingstehuis waar de plekken moeten worden afgebouwd. Er is veel onduidelijkheid bij ouderen en hun mantelzorgers. Bovendien zijn ouderen zich ook steeds meer bewust dat zorg niet gratis is en dat een oudedagvoorziening grotendeels zelf gefinancierd moet worden. Feit is dat mensen langer thuis moeten blijven wonen en aanspraak zullen maken op mantelzorg of thuiszorg.

De zorg zal decentraler geregeld worden door overheveling van AWBZ naar de gemeente via de WMO. De gemeente is vanaf 2015 verantwoordelijk voor veel zorgtaken en zal de zorg steeds verder terugbrengen in de wijk. Als het gaat om vergoedingen raken veel van deze wijzigingen voornamelijk de lagere ZZP 's en in mindere mate de hogere ZZP 's. De groep van zwaardere zorg blijft redelijk buiten schot en heeft minder last van krimpende budgetten, maar heeft wel last van het krimpen van beschikbare plaatsen in verzorg en verpleeghuizen. Momenteel is er sprake van ruim 10.000 'wenswachtenden' voor een plek in instelling, waarover vorige week schrijnende verhalen in de nationale media verschenen. Deze groep gaat er van uit dat ze als urgent geregistreerd staan, maar blijkt vaak niet zo te worden beoordeeld. Dit terwijl hun situatie en die van de mantelzorgenden, vaak nijpend is.

Particuliere woonzorg

Door hogere levensverwachtingen en verbeterende medicatie, neemt de vergrijzing extra toe en zal een grotere groep beroep gaan doen op de ouderenzorg. Er zijn echter steeds minder beschikbare plaatsen door de sanering van verzorgingstehuizen. Een groter wordende groep mensen zoeken zorg in de buurt en willen in toenemende mate niet meer naar een verpleeghuis. Ze zijn ook meer bereid meer te betalen indien daar ook meer service en betere zorg voor tegenover staat. Dit biedt kansen voor met name particuliere woonzorg in de wijk. Lokale ondernemers met onderscheidend vermogen op het gebied van specialistische zorg- en dienstverlening, springen in op het gat in de markt dat ontstaat.

Een markt die volop verandert, maar de doelgroep zeker niet. Ouderen met bijvoorbeeld dementie die thuis moeten blijven wonen, vormen vaak een gevaar voor zichzelf en voor hun omgeving. Zij zijn een doelgroep die baat heeft bij een veilige kleinschalige leefomgeving waar goede zorg direct voorhanden is. In de particulier woonzorg is dit voor een steeds grotere doelgroep mogelijk. Men betaalt net als in de reguliere zorg, een eigen bijdrage voor woon- en service lasten. De zorg kopen ze in met persoonsgebonden budget (PGB) bij de betreffende private zorgaanbieder.

Particuliere woonzorg bevindt zich in het vrijesector huursegment. De verschillen tussen de maximale eigen bijdrage die men in de reguliere zorg betaalt en de eigen bijdrage in de particuliere woonzorg, worden steeds kleiner. De consument wordt steeds kritischer en krijgt ook meer keuze. Een positieve ontwikkeling is dat nieuwe locaties steeds meer in de wijken worden ontwikkeld. Weliswaar voornamelijk in economisch sterke regio's met positieve demografische vooruitzichten waardoor de locaties op de lange termijn ook voldoende potentie behouden.

Investeerders

Particuliere woonzorg maakt als relatief nieuw zorgconcept een flinke opmars. Een reden hiervoor is dat het concept inspeelt op de groeiende behoefte van de consument, namelijk zelfstandig wonen in een kleinschalige

setting, een huiselijke sfeer en met goede zorg dichtbij. Nieuwe locaties bevinden zich ook steeds meer in de wijk. De aangeboden zorg wordt bovendien specialistischer.

Een interessante vraag is hoe de opmars van particuliere woonzorg uitpakt voor investeerders in zorgvastgoed. Verouderde zorgcomplexen voldoen immers niet meer en worden gesloten. Er ontstaat een groot tekort aan geschikte zorgeenheden. Op basis van cijfers van het CBS is er tot 2014 sprake van groei van het aantal 65 plussers in Nederland naar 4,5 miljoen en verdrievoudigd het aantal 80 plussers.

Beleggers zien steeds meer de voordelen van zorgvastgoed zoals de langjarige huurcontracten met solvabele huurders in een relatief conjunctuur ongevoelige markt. Zorgvastgoed wordt daarmee een prima alternatief voor beleggers die voorheen enkel in woningen of andere sectoren investeerden. Duidelijk merkbaar is de toenemende interesse van buitenlandse investeerders voor Nederlands zorgvastgoed. Een verklaring hiervoor is de potentie in de markt ten opzichte van de landen om ons heen. De buitenlandse investeerders hebben reeds ervaring in andere landen met zorgvastgoed en hebben nu aandacht voor de opkomende markt in Nederland.

Opmars

De markt verandert snel en ouderen zijn zich steeds meer bewust dat goede zorg geld kost. De afweging voor zelfstandig wonen met goede particuliere zorg dichtbij is ook steeds beter te maken. De verschuiving van regulier naar particulier zal toenemen. Ik ben ervan overtuigd dat investeerders die nu instappen in de ontwikkeling van de particuliere woonzorg, zullen profiteren van de opmars en ook goede rendementen tegemoet zullen zien.

Mark Logtenberg

Logtenberg is deskundige op terrein van kleinschalige particuliere woonzorg. Hij werkt als vastgoedontwikkelaar bij HD en Medisch Maatwerk. Hij is actief op Twitter [@Logtenberg](#) en [LinkedIn](#).