

Kleinschalige particuliere woonzorg is alleen succesvol door lange adem en werkelijke betrokkenheid

13-05-2014 13:00

Vanuit persoonlijke ervaring heeft het ontwikkelen van particuliere woonzorg mijn bijzondere aandacht gekregen. Wanneer je te maken krijgt met een concrete vraag uit je directe omgeving: 'waar zouden we goede zorg kunnen vinden voor familie of dierbaren, in een vertrouwde omgeving?', dan ondervind je dat er niet direct een passende locatie voorhanden is. Een vraag naar een geschikte woonzorg-locatie komt niet gepland en is voor betrokkenen de start van een intensieve zoektocht. De zorgvrager wil het liefst blijven wonen in zijn of haar vertrouwde omgeving. De kinderen willen graag een goed thuis voor vader of moeder, bij voorkeur dichtbij, met zoveel mogelijk zorg en persoonlijke aandacht. Een plek in een particulier woonzorghuis biedt veelal uitkomst.

Particuliere woonzorg en ondernemerschap

Het aanbieden van particuliere woonzorg is een bijzondere dienst die veelomvattend is. De ontwikkeling van dit specifieke product vraagt om expertise die zowel de 'taal van de zorg' als 'de taal van het vastgoed' spreekt. Zorg en vastgoed gaan hand in hand met ondernemerschap. Daarbij gaat het vooral om samenwerking en betrokkenheid, maar natuurlijk ook om flexibiliteit, solvabiliteit en rendement.

Het wonen vormt de boventoon en dient bij de beleving en levensstijl van de bewoners te passen. De doelstelling is dat de plek voelt 'als thuis'. Persoonsgerichte service hoort hier bij. Gastvrijheid heeft bij particuliere woonzorg betrekking op zowel de bewoners als op de familie. Deze 24-uurs-zorg is de expertise van de zorgondernemer. Ondernemerschap is daarbij van belang voor een goede en transparante vertaling van alle genoemde elementen in een totaalproduct voor de toekomstige bewoner. Ondernemerschap speelt ook een grote rol binnen de samenwerking (co-creatie) van ontwikkelaar en zorgondernemer, die samenwerken om een financier te vinden door een duurzaam product en een aantrekkelijk rendement te bieden.

Dynamiek

Het werkveld vertoont een enorme dynamiek. De ontwikkelingen zijn zeer divers en vragen van ontwikkelaar en zorgondernemer een intensieve samenwerking met een lange adem. 'Even een leuk marketing of zorgvastgoed conceptje in de markt zetten' zit er niet in. Zorgondernemers kiezen gelukkig steeds vaker voor een duidelijk profiel. Door het scheiden van wonen en zorg richten ze zich steeds meer op hogere zorgindicaties met een intensieve zorgvraag.

Samenwerken

Ik focus me op de zorgvastgoedsector en begeleid beleggers en zorgexploitanten. Het ontwikkelen van particuliere woonzorg vergt een brede expertise en een gedegen netwerk. Zorgondernemers zijn regelmatig bezig zelf het wiel uit te vinden, weten vooral hoe ze cliëntgerichte zorg moeten verlenen, maar oriënteren zich onvoldoende op de ontwikkeling van het vastgoed en de financiering. Zorgondernemers met ambitie zijn dan ook op zoek naar een betrouwbare partners voor samenwerking op deze gebieden. Beleggers ontdekken steeds meer het zorgvastgoed als een interessante markt met aantrekkelijke rendementen, maar speuren nog naar solvabele huurders.

Bij de belegger merk ik de behoefte aan kwaliteit, niet alleen van het pand maar ook langdurige stabiliteit van de huurder. Maar hoe vind je als belegger een betrouwbare huurder in dit nieuwe marktsegment? De

zorgondernemer is vaak nog een relatieve starter in deze sector of is bezig op een eerste locatie en wil uitbreiden. Hij zoekt hiervoor een geschikte locatie en financier. Hoe breng je belegger en de zorgondernemer bij elkaar?

Oftewel, een dynamische omgeving om voor te ontwikkelen, waar behoefte is aan verregaande samenwerking tussen de zorg en het vastgoed.

Vastgoed

Wat betreft locatie en het vastgoed merk ik dat de zorgondernemer meestal een goed beeld heeft van de gewenste locatie. Bij zijn wensen vinden we een passende locatie. Steeds vaker wordt de locatie binnenstedelijk gezocht. Monumentale panden bieden veelal een prachtige mogelijkheid om particuliere woonzorg in te vestigen, nieuwbouw kan echter veel voordelen en comfort bieden. Na de keuze voor de locatie wordt een plan ontwikkeld en een solide investeerder gezocht.

Ontzorgen

Door het vastgoed inclusief beheer gedurende de exploitatieperiode aan te bieden, wordt de belegger volledig ontzorgd en heeft vooraf zicht op het netto rendement. Bij voorkeur blijven we als ontwikkelaar betrokken en verantwoordelijk, ook gedurende de exploitatie. We kijken hoe we alle betrokken partijen zo veel mogelijk kunnen ondersteunen van initiatief tot en met beheer van het vastgoed. De belegger kan zo rekenen op een waardevolle belegging en een solvabele huurder. Betrokken blijven bij de exploitatie door beheer en onderhoud aan te bieden in de totale aanpak, geeft vertrouwen bij alle partijen.

En de toekomstige bewoners? Die vinden dankzij de nauwe samenwerking tussen alle betrokkenen een nieuw thuis, vlakbij hun vertrouwde buurt en omgeving, in de particuliere woonzorg.

Mark Logtenberg, vastgoedontwikkelaar, HD Advies, ontwikkeling en realisatie. Logtenberg is deskundige op terrein van ontwikkeling van kleinschalige particuliere woonzorg en binnenstedelijke ontwikkelingen. Hij werkt als vastgoedontwikkelaar bij HD en Medisch Maatwerk. Actief op Twitter @Logtenberg en LinkedIn.