

## Stijgende behoefte zorgvilla's - beleggers grijp uw kans!

30-10-2015 09:08

In een recente enquête, gehouden onder de lezers van plusonline.nl, werd gevraagd: Hoe ziet uw toekomst eruit? De uitkomst: '8 op de 10 willen met aanpassingen, diensten aan huis en thuishulp zo lang mogelijk thuis blijven wonen'. Toch is er een kleiner percentage dat net zo interessant is. Mark Logtenberg, Vastgoedontwikkelaar bij HD Groep, interesseert zich juist voor dit kleinere percentage: de groep van 15% die wil verhuizen naar een particulier verzorgingstehuis. Een interessante ontwikkeling, ook voor beleggers.

*"Als je dit aantal namelijk afzet tegenover het aantal beschikbare plaatsen, dan blijkt snel dat er sprake is van meer vraag dan aanbod". Aldus Logtenberg.*

### **Dat heet: schaarste**

In Nederland zijn anno 2015 (volgens eigen inschatting), circa 150 zorgvilla's. Verder zijn er nog plannen voor circa 100 zorgvilla's in ontwikkeling. Totaal dus circa 250 zorgvilla's die plek bieden aan circa 6.000 mensen. Men woont er thuis met 24-uurs zorg en service. Thuis, want in een particuliere zorgvilla is sprake van het scheiden van wonen en zorg.

Per 1 januari 2015 zijn er in Nederland ruim 800.000 cliënten met een geïndiceerde zorgvraag. Van dat aantal zijn 25% 85+, oftewel: 200.000 85+ers met een zorgindicatie (bron: CIZ). Wanneer 15% van deze groep kiest voor een zorgvilla, hebben we te maken met een vraag naar 30.000 plaatsen, terwijl de 250 zorgvilla's die beschikbaar zijn, plek bieden aan circa 6.000 mensen. Kortom, duidelijk een geval van meer vraag dan aanbod. Een markt met veel potentieel.

De vraag die mij de afgelopen dagen veel is gesteld is:

"waar zit dat potentieel in?". Een vraag die vanuit verschillende invalshoeken te beantwoorden is.

### **Kleinschaligheid**

De belangrijkste doelgroep zijn de toekomstige bewoners. Veelal alleenstaande ouderen die kwetsbaar oud zijn, afhankelijk zijn van 24 x 7 zorg en waarbij zelfstandig thuis wonen niet meer mogelijk is. Met de groei van het aantal zorgvilla's heeft deze doelgroep een keuze die steeds meer aansluit bij hun persoonlijke behoeften en wensen. Kleinschalige locaties welke steeds meer gelegen zijn in de eigen wijk.

Kleinschaligheid maakt dat het ook meer doet denken aan de thuissituatie. Zorgvilla's spelen ook steeds meer in op ouderparen met tweepersoons appartementen en voorkomen dat aan het einde van hun leven het ouderpaar gedwongen gescheiden worden omdat de ene partner meer zorg nodig heeft dan de andere.

### **De kosten voor reguliere / particuliere zorg**

Bij de afweging voor een plek in een regulier verpleeghuis of voor particuliere zorg in een zorgvilla, dient men rekening te houden dat bij een redelijk inkomen, de eigen bijdrage voor wonen in een regulier verpleeghuis oploopt tot circa 2.300 euro per maand. Hier komen vaak nog aanvullende kosten bij voor extra diensten en services.

De maandelijkse eigen bijdrage voor wonen in een regulier verpleeghuis komt daardoor al in de buurt van het alternatief in een particuliere zorgvilla. Steeds meer ouderen beseffen dan ook dat zorg niet gratis is. Een verzorgde oude dag kost geld. In een zorgvilla zijn de eigen bijdrage voor huur en service vanaf circa 3.000 euro per maand. Deze kosten kunnen overigens oplopen tot 4.000 in het hoge segment of mogelijk 7.000 euro in het topsegment.

In een zorgvilla is eveneens sprake van scheiden van wonen en zorg. De kosten voor zorg worden veelal betaald middels Zorg in Natura, rechtstreeks door het zorgkantoor aan de zorgverlener, of middels een persoons gebonden budget (PGB), rechtstreeks aan de zorgvrager – de cliënt. Met het PGB betaalt de bewoner de zorgverlener voor zijn of haar zorg in de zorgvilla.

## **(in)Directe doelgroep**

Een niet onbelangrijke doelgroep, zijn de kinderen van ouderen. Ze zoeken een nieuw thuis voor vader of moeder omdat zelfstandig thuis wonen niet meer gaat. Veelal gaat hier een periode van intensieve mantelzorg aan vooraf. Juist die mantelzorg kan een grote belasting zijn voor kinderen die ver weg wonen, veelal een gezin hebben en beide een baan en een druk leven hebben. Intensieve mantelzorg is dan vaak een grote opgave. Men ervaart een bezoek aan vader of moeder steeds meer als sec mantelzorger en niet meer als kinderen die op bezoek komen.

Het zijn dan ook de kinderen die steeds meer bepalen wat er met hun ouders gebeurt, tenzij de ouders hier nog zelf (samen) toe in staat zijn. De kinderen doen vooronderzoek, bezoeken de huizen en maken een definitieve beslissing voor hun ouders. Deze beslissing nemen zijn veelal op gevoel. Dit gevoel wordt bepaald door de situatie, het huis en de sfeer maar ook de mensen die zij ontmoeten. Die mensen nemen de zorg voor vader of moeder op zich en bieden de allerbeste zorg en verzorging.

## **Voor de investeerders**

Tot slot een geheel andere doelgroep. Investeerders in zorgvastgoed. Investeerders zien zorgvastgoed en ook de particuliere zorgvilla's steeds meer als een serieuze en interessante beleggingsmarkt. De bruto aanvangsrendementen voor dit segment genieten steeds meer aandacht en zijn inmiddels aan het dalen richting 6,5%.

Met de toenemende vergrijzing, het verdubbelen van het aantal mensen met dementie, en het sluiten van verzorg- en verpleeghuizen, neemt de druk op goede huisvesting in de ouderenzorg toe. De zorg is de afgelopen vijf jaar enorm veranderd, maar de behoeften van ouderen niet. De markt van zorgvilla's speelt hier op in en ontwikkelt zich snel. Ervaren zorgondernemers willen uitbreiden en nieuwe locaties ontwikkelen waarbij ze zich steeds meer toespitsen op een specifieke doelgroep. De nieuwe huizen van onder andere Zorggroep de Laren, Martha Flora, Golden Years, maar ook veel nieuwe andere initiatieven, zoals Wonen bij September, zijn hier het bewijs van.

Kortom, het potentieel voor zorgvilla's is divers, zowel voor de eindgebruikers als voor zorgondernemers en investeerders.

## **Meer informatie?**

Neem contact op met Mark Logtenberg [via LinkedIn](#) of [stuur hem een mail](#).