

IN DEZE UITGAVE



**VISIE**  
Kleinschalige zorg als oplossing voor de toekomstige zorgproblematiek  
P7



**AAFJE**  
Over het zorgconcept van de toekomst  
P11

LEES MEER OP WWW.OVERVASTGOED.NL



**ONLINE**  
Wonen zonder sociaal isolement? Lees meer op:  
OVERVASTGOED.NL/  
AMSTELHUIS

## 'Het investeren in zorglocaties staat nog aan het begin van haar ontwikkeling'

De perspectieven om in zorgvastgoed te investeren zijn positief en de investeringen zullen dan ook toenemen. Dat blijkt onder andere uit de Barometer Zorgvastgoed 2015. In Nederland zijn de ervaringen met investeren in zorgvastgoed nog beperkt. Internationaal gezien gebeurt het meer. Doordat Nederlandse zorgorganisaties pas sinds 2012 zelf verantwoordelijk zijn voor hun eigen vastgoed, staat het investeren in zorglocaties hier nog aan het begin van haar ontwikkeling.

'Het gaat investeerders om het toekomstperspectief van de gehele zorgorganisatie'

**Dr. ing. Jan Veuger**  
Lector Maatschappelijk Vastgoed van het Kenniscentrum NoorderRuimte aan de Hanze Hogeschool



In andere landen is dat anders. Daar is het voor verschillende investeerders gebruikelijk om te investeren in care- en cure vastgoed. Die buitenlandse investeerders zien kansen als ze naar de Nederlandse zorgvastgoedmarkt kijken. Een pluspunt daarin is bijvoorbeeld dat de Nederlandse instellingen tend in de economische trend in de solvabiliteit en het eigen vermogen laten groeien. In de Barometer is een vergelijking met andere landen opgenomen. Australië en het

Verenigd Koninkrijk hebben de langste trackrecord wat investeringen in zorgvastgoed betreft. Het totale rendement op investeringen in vastgoed is het hoogste (7,5 procent) in bijvoorbeeld Australië in vergelijking met het Verenigd Koninkrijk en Nederland over de periode van 2007-2013. Voor zorgvastgoed ligt dat in bijvoorbeeld Australië hoger (11,1 procent). Een belangrijk punt is dat binnen de zorg veel verschillen zijn. Neem het verschil tussen care en cure. De care scoort momenteel een lager rendement op vastgoed dan de cure. Dat wordt vooral veroorzaakt door de huidige ontwikkelingen binnen de Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten (AWBZ) en Wet Landuri-gereguleerde Zorg (Wlz), waardoor gefinancierde verzorgingshuizen leeg komen te staan en gedeeltelijk beperkt geschikt zijn binnen de huidige regelgeving. In het Verenigd Koninkrijk is ruime tijd geleden de zorgvastgoedportefeuille aangepast en aangepast aan nieuwe zorgvragen waardoor hogere vastgoederendementen zijn ontstaan.

**Nieuwe investeerders en financieringsoplossingen**

Voor de financiering van zorgvastgoed heeft de zorgsector maar een beperkte keuze uit een aantal Nederlandse banken die met enige regelmaat consortia vormen bij forse investeringen. Investeerders en institutionele beleggers hebben wel meer belangstelling voor Nederlands vastgoed, maar zijn hiermee nog relatief onbekend. Buitenlandse beleggers durven deze investeringen wel aan op basis van hun ervaringen buiten Nederland. Zorginstellingen nemen steeds vaker het initiatief om een creditrating aan te vragen, op zoek naar vreemd vermogen. Een voorbeeld hiervan is ook het nieuwe zorgobligatiefonds. Buitenlandse beleggers zouden hiervoor een partij kunnen zijn. We hebben het dan vooral over investeerders voor de lange termijn die op zoek zijn naar stabiele investeringen met een redelijk rendement. Veel aanbieders vragen zich af hoe ze beleggers kunnen interesseren voor hun vastgoedactiviteiten. Van belang is een robuuste business case. Het gaat investeerders om het toekomstperspectief van de gehele zorgorganisatie. Je moet kunnen uitleggen wat de lange termijnplannen van de organisatie als ge-

heel zijn en niet alleen met betrekking tot het vastgoed. Je moet als het ware op de beleggerstoel gaan zitten en vanuit daar kijken hoe robuust de business case is.

**Keuzes maken, leren en verder ontwikkelen**  
Binnen deze special met verschillende voorgesprekken, een gesprek met de staatssecretaris en ondernemende zorgbestuurders, een investeerder, willen we een bijdrage leveren over het bestaansrecht van vastgoed binnen de zorg. De perspectieven om in zorgvastgoed in Nederland te investeren zijn positief en de investeringen zullen dan ook toenemen. Zorgvastgoed zal zich wel verder moeten professionaliseren op het gebied van robuuste businesscases. Dit is te bewerkstelligen door de zorg en het daarbij behorende vastgoed. Een houding van lerend vermogen en een organisatie die het leren mogelijk maakt, flexibiliteit van vastgoed die aansluit bij gezond ouder worden en hospitaliteit, zijn onderliggende succesfactoren van spelers in de zorg/vastgoedmarkt.

Blijf op de hoogte: [facebook.com/MediaplanetNL](https://www.facebook.com/MediaplanetNL)

[@MediaplanetNL](https://www.instagram.com/MediaplanetNL)

Papier gemaakt van gerecycled materiaal

Project Manager: Nick Matthew Business Developer: Guido Dulger Content & Production Manager: Erin Rowley Designers: Tamara Prujs Managing Director: Helsen Janssen. Gedistribueerd door: het Financieel Dagblad, December 2015 Cover: WVO Zorg, ontwerp atelier PRO Drukken: Rodi Media Tip: redactie@mediaplanet.nl // Dit is een bijlage bij het Financieel Dagblad. De inhoud van deze bijlage valt niet onder de hoofdredactionele verantwoordelijkheid van het Financieel Dagblad.

Tijdelijk beheer zorgvastgoed
www.gapph.nl

### Gapph ontzorgt

Samenheid in plaats van eenzaamheid

**GAPPH IS DE EXPERT IN EUROPA OP HET GEBIED VAN TIJDELIJK BEHEER EN EXPLOITATIE VAN LEEGSTAAND VASTGOED.**

Met een team van zo'n 65 bevolgen en enthousiaste medewerkers biedt Gapph in Nederland, België en Engeland voor elke vorm van leegstand een creatieve en flexibele oplossing waarbij Gapph de markt de kwaliteit levert die zij verdient.

**Tijdelijk beheer zorgvastgoed**  
Door de veranderende wetgeving kampen veel zorginstellingen steeds vaker met leegloop. Deze situatie is zorgwekkend voor de instellingen en voor de cliënten die er wonen. Gapph biedt mensen die op zoek zijn naar woonruimte de mogelijkheid om tijdelijk te wonen in een leegkomende zorginstelling. Dit vermindert de eenzaamheid onder de veelal oudere bewoners. Voor de eigenaar van de zorginstelling bieden wij weer een veilig en leefbaar complex. Daarbij wordt de opdrachtgever volledig ontzorgd.

Maar bovenal is dit een manier om het financiële verlies dat gepaard gaat met de uitstroom van cliënten te compenseren. Samen met de opdrachtgever bekijkt Gapph de mogelijkheden en wordt een plan van aanpak opgesteld.

**Renderment**  
Gapph zorgt er in veel gevallen voor dat er weer rendement wordt gerealiseerd en dat exploitatiekosten worden gedekt. Daarbij wordt de opdrachtgever ontlast. Voor veel zorginstellingen is deze nieuwe bron van inkomsten de manier om financiële problemen te voorkomen of op te lossen.

**Wilt u meer informatie over de mogelijkheden voor uw (zorg)vastgoed? Of heeft u een vraag over leegstand, in welke vorm dan ook? Wij zijn bereikbaar op telefoonnummer 088 62 62 200. We sturen u graag onze brochure "Gapph ontzorgt" toe.**

Gapph [www.gapph.nl](http://www.gapph.nl)  
t 088 62 62 200 e [info@gapph.nl](mailto:info@gapph.nl)



## Nieuwe woonvorm voor kwetsbare senioren

Verzorgings- en verpleeghuizen kampen met leegstand. Maar slopen is zonde, lukt de opvatting van Woonzorg Nederland. De woningcorporatie voor senioren verandert daarom verschillende van haar panden in zelfstandige huisvesting voor ouderen met een kleine beurs.

Het samenvoegen van twee ruimten tot één maakt bijvoorbeeld deel uit van de transformatie naar zelfstandige woningen. "De meeste van onze panden voldoen nog aan alle eisen. We zien terughoudendheid ten aanzien van voortgezette exploitatie van zorggebouwen en soms wordt de huur opgezegd terwijl de behoefte aan wonen -met of zonder zorg- gezien de vergrijzing niet verdwijnt. Daar moeten we dus mee aan de slag", zegt Willemijn Souren, senior marketingadviseur bij Woonzorg Nederland. Woonzorg richt zich specifiek op senioren (55-plussers) en verhuurt circa 27.000 woningen in heel Nederland. Met daarnaast 180 verzorgings- en verpleeghuizen is het inmiddels de grootste landelijke corporatie met deze doelgroep. Na de transformatie verhuurt Woonzorg direct aan bewoners, die dus zelfstandig wonen maar desgewenst ook zorg kunnen inkopen.

### Betaalbaar wonen

De nieuwe huisvesting van ouderen moet voldoen aan een aantal voorwaarden. Natuurlijk dient deze veilig, beschermt en

prutig te zijn om in te wonen. Maar ook het kostenaspect speelt een grote rol, vertelt portefeuillemanager vastgoed Onno Bremmers. "Een grote groep ouderen heeft een klein pensioen of leeft van de AOW en naar verwachting komt ook de huurtoeslag meer onder druk te staan. Zij moeten betaalbaar kunnen wonen. Ook praktisch heeft de transformatie wat voeten in de aarde. De nieuwe functie vraagt een andere sfeer en uitstraling en daarmee een andere inrichting van een pand. De receptie moet bijvoorbeeld plaatsmaken voor een videofoon waarmee uit alle appartementen de entree kan worden geopend."

### Gezelligheid

Doelgroep voor deze vernieuwde woonruimte zijn zogenaamde kwetsbare senioren. Hieronder verstaat Woonzorg ouderen die qua situatie tussen op zichzelf wonen en het verpleeghuis in zitten. Bremmers: "Ze zijn vaak minder mobiel en vereenzamen snel. De opzet van zelfstandig wonen in een complex biedt gezelligheid. Een deel van deze kwetsbare senioren heeft

soms moeite regie te houden over het eigen leven en heeft hulp nodig bij het dagritme, zoals bij het aankleden en de maaltijden. In het complex is die hulp er. Het voordeel voor zorginstellingen is dat hun cliënten zich voor een groot deel op één locatie bevinden, wat zowel voor kwaliteit en veiligheidsinstelling is en bovendien doelmatiger."

### Partners gezocht!

Woonzorg is met veel zorginstellingen al in gesprek over het transformeren van vastgoed. Een aantal panden wordt inmiddels verbouwd. "Dat verlist een nieuwe samenwerking met verschillende partijen, veel meer dan in de oude situatie in het verpleeg- of verzorgingshuis", vervolgt Souren. "We slaan ook graag de handen ineen met nieuwe partners. Te denken valt aan wijkzorgorganisaties die het belang van ouderen dienen maar bijvoorbeeld ook aan gemeenten. Het is mooi om gebouwen niet verloren te laten gaan. Maar het aanbieden van een nieuw concept kan alsnog slagen als partijen daarvoor de handen ineen slaan."

Beleggen in Kleinschalige Woon- en Zorg Voorzieningen voor kwetsbare ouderen

## Nieuwe kansen voor particuliere beleggers!

Sinds circa 2000 heeft er zich aanvankelijk een langzame en vanaf circa 2010 een spectaculaire ontwikkeling voorgedaan in de ouderenzorg t.a.v. particuliere initiatieven die veelal een kleinschalig karakter hebben tot circa 26 eenheden. Tot nu toe waren deze initiatieven voornamelijk toegankelijk voor de hogere inkomens boven/circa 50.000

euro per jaar en de midden-inkomens/circa 50.000 euro per jaar. Momenteel zijn er als antwoord op de onvrede in de samenleving zowel t.a.v. de afslanking van de reguliere zorginstellingen als t.a.v. de kwaliteit in deze zorginstellingen veel nieuwe ontwikkelingen gaande. Ten aanzien van de modale inkomens/circa 35.000 euro per jaar en de lagere inkomens circa 20.000 euro per jaar zijn er nieuwere initiatieven. Met verwijzing naar de bovengenoemde doelgroepen is er door de gewijzigde wetgeving, namelijk een hogere eigen bijdrage in de reguliere zorg, een concurrerende positie ontstaan voor de particuliere initiatieven. Toekomstverwachting: Op grond van bovenstaande informatie is duidelijk dat de ontwikkelingen t.a.v. particuliere initiatieven voor alle inkomensgroepen een onomkeerbaar maatschappelijk proces is. Tevens is het van groot be-

lang dat er niet alleen gezocht wordt naar locaties in de G32 maar ook in het periferie van Nederland! Wij, als **Klinkenberg Groep**, zijn sinds 1997 actief in de ontwikkeling en exploitatie van deze kleinschalige woonvormen.

**Sorghuys Investment: scheiden van wonen en zorg en toch samenwerken!**  
Gezien de enorme marktbehoefte van goede kleinschalige woonzorg, meer marktwerking in de zorg, een terugtrekkende overheid en terughoudendheid van traditionele financiers, is er een jonge innovatieve marktpartij met een rijke managementervaring die vastgoed (obligatie)fondsen structureert om de 'zorg te ontzorgen' en investeerders een stabiel en duurzaam rendement te bieden. De benchmark ligt momenteel op een direct rendement voor zorgobligaties tussen 5 en 6%, maandelijks uitkeerbaar.

### Sorghuys Investment focust zich op:

- Duurzaam vastgoed, courant en multifunctioneel bruikbaar, op een geschikte locatie;
- Een langjarig huurcontract met een zorgexploitant met een gedegen trackrecord;
- een huurdoelgroep van lagere en middeninkomens;
- bankfinanciering tot ca. 60% vastgoedwaarde, restant door investeerders, leeft in de regio gebroken;
- een uniek business concept waarbij de zorgexploitant mede-eigenaar wordt van het vastgoed;
- looptijd van het beleggingsfonds van 7 tot 10 jaar.

### Sorghuys wil zich onderscheiden in de (fondsen)markt door:

- volledig integere en transparante bedrijfsvoering;
- maatschappelijk verantwoord ondernemen;
- ketensamenwerking tussen vastgoedeigenaar, zorgexploitant en de zorgbehoevenden;
- een beleggersrendement, niet het allerhoogste, maar wel duurzaam gedegen.

**Klinkenberg Groep**

Zorghuisvesting, ontwikkeling, advies & onderzoek

T: 055 201 8850 | [info@klinkenberggroep.nl](mailto:info@klinkenberggroep.nl) | [www.klinkenberggroep.nl](http://www.klinkenberggroep.nl)

**SORGHUYS INVESTMENT**

Hardwareweg 34, 3821 BM Amersfoort  
T: 085 301 0235 | [info@sorghuys.nl](mailto:info@sorghuys.nl) | [www.sorghuys.nl](http://www.sorghuys.nl)

