VASTGOED JOURNAAL

# Zorg en vastgoed: een gelukkig huwelijk?

08-12-2014 08:24

**Zorgorganisaties en vastgoedontwikkelaars hebben ieder hun eigen motieven om met elkaar in zee te gaan. Als gevolg van de snel veranderende werkelijkheid rond de bekostiging van zorg zijn zorgorganisaties genoodzaakt hun vastgoed uit te besteden. Het gros van de zorginstellingen heeft echter nauwelijks ervaring met het aangaan van een 'relatie' met commerciële vastgoedontwikkelaars. Dat constateert Judith Bastiaans, relatiemanager zakelijke kredietverlening bij Triodos Bank. Zij adviseert in haar artikel hoe beide partijen elkaar beter kunnen begrijpen.**

Op hun beurt zien vastgoedontwikkelaars weliswaar een kansrijke markt ontstaan, maar realiseren zij zich vaak onvoldoende dat ontwikkeling van zorgvastgoed andere koek is dan kantoorpanden. Zie hier: twee partijen met een totaal verschillende achtergrond, die nog wat onwennig om elkaar heen draaien. Daarom hieronder een aantal tips voor een gelukkig huwelijk.

Hij of zij lijkt wel eens over het hoofd te worden gezien, maar startpunt voor het realiseren van zorgvastgoed is… de bewoner (de zorgvrager, de cliënt). Voor de zorgaanbieder heel vanzelfsprekend, maar dat zou het ook moeten zijn voor beleggers, ontwikkelaars en architecten. Zij doen er goed aan zich tot in detail te verdiepen in de specifieke gewoontes en behoeftes van de belangrijkste doelgroep.  Een gebouw vol drempels is voor mensen met fysieke beperkingen een misère. Ramen die geen rekening houden met de zichtlijn van rolstoelgebruikers bieden letterlijk geen enkel uitzicht. Op langere termijn ook niet voor de vastgoedeigenaar trouwens, want dergelijke zorgstudio's zullen onbewoond blijven.

**Hoe het wel moet**

Ontwikkelaar en zorgaanbieder, loop daarom samen door het beoogde pand om te kijken hoe het wél moet. Architect, ga ook met bewoners en verzorgers om de tafel zitten – en neem hun wensen voor een ideale woonomgeving mee. Wanneer de ontwikkelaar deze wensen vertaalt in specifieke aanpassingen aan het pand, kan de huurder gevraagd worden een langer huurcontract aan te gaan. Bijvoorbeeld met een looptijd van tenminste 15 jaar.

Zorgaanbieder, verruim op jouw beurt je blik op vastgoed. De sector verschuift razendsnel van een traditioneel aanbodgestuurde vastgoedbenadering naar een meer vraaggestuurde, belevingsgerichte benadering. Ofwel: de introductie van marktwerking. De grote opgave voor hedendaagse zorgvastgoedontwikkeling is dat zij moet inspelen op veranderende wensen van de zorgvrager. Dit vraagt om duurzaam vastgoed, idealiter met een goede alternatieve aanwendbaarheid. Immers, onroerend goed dat voor diverse doeleinden gebruikt kan worden, is beter financierbaar. Een goede energieprestatie zorgt bovendien niet alleen voor lagere energiekosten, maar ook voor lagere rentekosten wanneer het project voldoet aan de eisen van de Groenregeling. En het belangrijkste: een gezond binnenklimaat en een prettige buitenomgeving dragen bij aan menswaardige zorg en een positieve vastgoedbeleving.

**Gelukkige match**

Een potentieel uiterst gelukkige match tussen zorg en vastgoed dus. Die alleen kans van slagen heeft als beide partijen daadwerkelijk bereid zijn zich te verdiepen in de wensen en behoeften van de ander. Dit vraagt een nauwe samenwerking; zowel bij de voorbereiding en de realisatie van vastgoed, als bij het beheer ervan. Eigenlijk net als in elk gewoon huwelijk.

*Judith Bastiaans is relatiemanager zakelijke kredietverlening bij Triodos Bank. Zij is verantwoordelijk voor de financiering van kleinschalige initiatieven en instellingen in de sector gehandicapten- en jeugdzorg.*