VASTGOED JOURNAAL

# Column: Er bloeit iets moois

10-04-2017 10:40

**De woningmarkt bloeit weer als vanouds. Er wordt volop nieuw gebouwd. In de bestaande voorraad stijgen maandelijks de koopprijzen en het aanbod van koopwoningen daalt drastisch. Voor de huurmarkt is er een grote vraag naar middeldure huurwoningen, echter is er veel meer vraag dan aanbod. Kortom, de woningmarkt is volop in ontwikkeling. Tussen al die ontwikkelingen van de woningmarkt bloeit nog iets moois. Een bijzonder product, gericht op ouderenzorg en helemaal van deze tijd. Ik heb het over 'de zorgvilla'; een nieuw thuis voor als het in het eigen huis niet meer gaat. Een column van Mark Logtenberg.**

**Opmars zorgvilla**



De zorgvilla is de afgelopen jaren sterk in opmars. Ze schieten momenteel net als de tulpen uit de grond. Uiteraard hangt deze opmars van de zorgvilla sterk samen met het beleid van het 'scheiden van wonen en zorg'. Verzorgingshuizen zijn inmiddels al op veel plaatsen gesloten. Het gevolg is dat veel mensen zo lang mogelijk thuis moeten blijven wonen en veel later naar het verpleeghuis gaan. Op dat moment komt men voor de keuze te staan: verhuizen naar een regulier verpleeghuis of naar een nieuw thuis in een zorgvilla. Zowel het verpleeghuis als vele zorgvilla's hebben te kampen met wachtlijsten. Het aantal ouderen neemt immers gestaag toe. De komende jaren zal vooral het aandeel 65-79-jarigen sterk stijgen. Vanaf 2025 neemt ook de groep 80-plussers sterk toe: de dubbele vergrijzing.

Op die sterk toenemende doelgroep en het veranderende beleid, spelen marktpartijen volop in. De afgelopen jaren groeide het aantal nieuwe zorgvilla's jaarlijks met 20%. De afgelopen 5 jaar zijn er veel nieuwe zorgondernemers toegetreden tot de markt van de particuliere woonzorg. Veel van deze ondernemers zijn ondertussen de startup status voorbij en zijn ondernemers met grote serieuze ambities. Kijk bijvoorbeeld naar Martha Flora, een particulier initiatief in dementiezorg. Eind 2013 haar eerste locatie geopend in Den Haag, nu heeft Martha Flora maar liefst 8 locaties operationeel en 7 locaties in ontwikkeling.

Daarmee is Martha Flora in nog geen 4 jaar tijd, één van de grotere aanbieders van particuliere woonzorg in Nederland. De ambities van Martha Flora om over 5 jaar 20-25 locaties in Nederland te exploiteren is zeker niet uniek. Er zijn vele zorgondernemers met een soortgelijke ambitie. Toch kan de sterke opmars van nieuwe zorgvilla's de grote vraag nog maar nauwelijks aan. Het aanbod blijft de komende jaren nog sterk achter bij de grote vraag. Er is landelijk veel meer vraag dan aanbod. Hier ligt een grote opgave voor de ontwikkelaars van zorgvastgoed.

**Financieren**

Het financieren van nieuwe zorgvilla's gaat steeds beter en sneller. Voornamelijk vastgoedfondsen zijn

geïnteresseerd in zorgvilla's. Met name vastgoedfonds Aedifica is de afgelopen tijd zeer actief. Aedifica heeft een landelijke focus en investeert zowel in de grotere (circa 30-40 eenheden) als ook de kleinere locaties. Zo heeft Aedifica alleen al afgelopen maand geïnvesteerd in de aankoop van drie nieuwe zorgvilla's. Twee grote zorgvilla's in Hilversum en in Kampen, maar ook een kleine zorgvilla voor slechts 9 bewoners in Driebergen. Daarmee laat Aedifica zien dat het een brede interesse heeft in nieuwe locaties om in te investeren. De andere beleggers volgen steeds meer de aanpak van Aedifica. De vraag is echter: 'Hoe komen ze aan nieuwe locaties?'

**Locaties**
Beleggers hebben de zorgvilla ook ontdekt en reserveren momenteel veel geld om de komende jaren fors te investeren in nieuwe zorgvilla's. De vraag naar nieuwe zorgvilla's is dan ook breed in de markt uitgezet. Veel zorgondernemers hebben de ambitie en de wens om nu snel te groeien en willen versnellen in het ontwikkelen van nieuwe locaties. De roep om nieuwe locaties luidt dan ook steeds luider. 'Kom met nieuwe locaties!'

Waar liggen dan deze locaties voor nieuwe zorgvilla's? En is een ontwikkeling in de ene wijk een drempel of zelfs een stop voor een ontwikkeling in de naastgelegen wijk? Zeker niet! Een zorgvilla in bijvoorbeeld Rotterdam – Hillegersberg bediend immers een hele andere doelgroep dan een zorgvilla 5 kilometer verderop in Rotterdam – Ommoord. In beide wijken is er een behoefte en beide ontwikkelingen zijn kansrijk. Hetzelfde geldt weer 5 kilometer noordelijker in Berkel en Rodenrijs. Vanuit Ommoord en Berkel en Rodenrijs zal men niet naar Hillegersberg verhuizen en andersom geldt hetzelfde. Kortom, in een straal van 10 kilometer in dezelfde regio is het heel goed mogelijk om meerdere zorgvilla's te ontwikkelen, maar inspelend op de wensen en behoeften van de lokale doelgroep kunnen de locaties veel van elkaar verschillen.

**Innovatieve financierings- en riskoplossingen**
Om sneller in te kunnen spelen op de vraag naar goed zorgvastgoed, zijn door nieuwe marktpartijen als Careinvest nieuwe innovaties ontwikkeld om voornamelijk risico's voor zowel zorgorganisaties als voor beleggers te reduceren. Met behulp van geïntegreerde populatie- en zorgvraagdata en predictive modelling om toekomstige acties en gedragingen te kunnen voorspellen - naast een scala van innovatieve financierings- en riskoplossingen - worden vastgoedrisico's voor alle stakeholders tot een minimum beperkt. Hierdoor wordt versnelling van de ontwikkeling mogelijk. Door innovatieve financierings- en riskoplossingen (en ook zorginnovatie oplossingen) kunnen projecten worden geïnitieerd welke met een traditionele risicoperceptie vaak niet mogelijk zijn.

**Volop kansen!**
In de Randstad wordt al goed ingespeeld op de kansen voor zorgvilla's maar hoe is dat buiten de Randstad? Zijn beleggers ook buiten de Randstad geïnteresseerd en laten ze het niet Randstedelijk gebied links liggen? Niets is minder waar. Buiten de Randstad wonen net zo veel mensen als in de Randstad. Het gaat er om dat de businesscase en het totale plaatje klopt. Inspelen op de behoefte van de markt. Maatwerk leveren en rekening houden met de gebruiken en behoefte in de regio. Een zorgvilla in Goes heeft dan ook andere uitgangspunten en kwaliteiten dan een zorgvilla in de Randstad. En juist het niet Randstedelijk gebied is kansrijk! Er liggen volop kansen.

Er bloeit iets moois in Nederland. Er wordt namelijk ingespeeld op de behoefte voor goede zorg voor ouderen, bij voorkeur in de wijk. De ouderen waar de politiek overigens de afgelopen jaren flink op heeft bezuinigd. De problemen in de verpleeghuiszorg zijn flink aan de kaak gesteld door de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa). Het kabinet moet een bedrag tussen de 1,3 en 3,1 miljard euro extra investeren in de verpleeghuiszorg. Dat staat in een adviesrapport van de NZa, opgesteld op verzoek van staatssecretaris Van Rijn.

**Een nieuw thuis**

VASTGOED JOURNAAL

De bezuinigingen en problemen in de verpleeghuizen hebben veel ouderen - én kinderen van ouderen - de ogen geopend voor alternatieven die steeds meer en beter inspelen op de groeiende vraag naar maatwerk en een huiselijke maat in de ouderenzorg. Zorgvilla's zijn een nieuw thuis voor als het in het eigen huis niet meer gaat. Een nieuw thuis waar het prettig is, met goede zorg, 24 uur per dag. Waar ook meer zorg en service wordt geleverd dan in het reguliere verpleeghuis. Deze zorg en service wordt gelukkig ook steeds betaalbaarder en voor steeds meer mensen bereikbaar. Om te kunnen blijven voldoen aan deze groeiende vraag moet en kan er volop ontwikkeld worden. Mooie ontwikkelingen op goede locaties in de wijk, of aan de rand, in steden en in dorpen. Locaties met zicht op een passende bestemming, maatschappelijk of wonen. Daar kan iets moois bloeien.

*Beschikt u, of heeft u zicht op zo'n locatie en wilt u meer informatie over mogelijkheden of de innovaties, laat het me weten. Ik kom graag in contact met u.*

**Mark Logtenberg**

*Logtenberg is deskundige op het ontwikkelen van zorgvilla's. Hij werkt als commercieel ontwikkelingsmanager bij de HD Groep en als integrator bij Careinvest. Hij is actief op Twitter @Logtenberg en LinkedIn.*