

DE TOEKOMST- BESTENDIGHEID VAN DE ZORG STAAT OP HET SPEL

Met de toenemende vergrijzing zal de vraag naar zorg, en daarmee naar zorgvastgoed, de komende jaren sterk toenemen. Door ontwikkelingen als langer thuis blijven wonen, oplopende inflatie en stijgende rente staat de financiële haalbaarheid van zowel de zorg- als vastgoedexploitatie verder onder druk. Daarbovenop komt nog eens de verlaging van de vastgoedcompensatie per 1 januari 2024. Broodnodige nieuwe woon- en zorgvormen komen daardoor lastig van de grond. Oplossingen moeten vanuit de verschillende actoren in de keten komen, stellen **ARJEN BRINKMAN**, ASSOCIATE PARTNER, **GLENN COLMAN**, SENIOR MANAGER en **EVELIEN VAN NIEKERK**, MANAGER, alle drie werkzaam bij **EY REAL ESTATE ADVISORY SERVICES**.

De dienstverlening van de vastgoedafdeling van EY is onder te verdelen in vastgoedwaardering, transactiebegeleiding en strategisch advies. Een sector waar momenteel veel uitdagingen liggen is die van de zorg, waarin inmiddels de nodige expertise is opgebouwd, met onder meer strategisch huisvestingsadvies en het begeleiden van de verkoop van zorgvastgoed. Door de huidige marktomstandigheden wordt binnen de zorgsector steeds minder gebouwd en vernieuwd, terwijl de vraag alleen maar stijgt, constateren de collega's. Bovendien hebben eigenaren in de afgelopen jaren vastgoedinvesteringen uitgesteld om de integrale exploitatie (zorg én vastgoed) rendabel te houden.

INITIATIEF

Deze ontwikkelingen zorgen voor nog meer uitdagingen in de al verouderde vastgoedvoorraad. Daarom nam EY het

initiatief om drie partijen aan tafel te zetten die een belangrijke rol hebben in het realiseren van zorgvastgoed: zorginstelling Cordaan, woningcorporatie Woonzorg Nederland en Zorgkantoor CZ. Evelien: 'De toekomstbestendigheid van de zorg staat op het spel. Ieder heeft een eigen rol en belang, maar het is noodzakelijk om gezamenlijk tot oplossingen te komen. De zorginstelling die als gebruiker het vastgoed in wil zetten voor haar cliënten, de eigenaar die het gebouw realiseert en/of exploiteert en als derde perspectief het zorgkantoor dat bijdraagt aan de bekostiging van het vastgoed. Met ons initiatief halen we op wat partijen van elkaar kunnen leren en zo samen tot oplossingen kunnen komen.'

ZORGVRAAG VERANDERT

Een belangrijke aanjager voor de nijpende problematiek is de trend van 'extramuralisering', waarbij de overheid steeds meer stuurt op het verlenen van zorg en ondersteuning bij mensen

**Gesprekspartners
in de zorg:**
Sophie Keulemans,
zorginstelling Cordaan
Judith Tillie,
*woningcorporatie
Woonzorg Nederland*
Jaap Stappers,
Zorgkantoor CZ



Glenn Colman, Arjen Brinkman, Evelien van Niekerk en Stephan Bal, de nieuwste aanwinst voor het vastgoedteam

thuis en op andere locaties dan in de zorginstelling. Arjen: ‘Als er steeds meer zorg aan huis moet worden geleverd, heeft dat impact op alle drie de actoren. Zorg moet dan op een andere manier worden verleend’. De logistiek wordt bijvoorbeeld uitdagender, want zorgverleners gaan naar de cliënt toe. Dat is een stuk minder efficiënt dan in een zorginstelling. Arjen: ‘Althans, dat was onze gedachte. Toch geeft het zorgkantoor waarmee wij spraken juist aan dat zorg aan huis leveren heel efficiënt kan zijn. Je koopt namelijk enkel de zorg in die echt nodig is. Terwijl mensen in een zorginstelling vaak automatisch het hele pakket krijgen. Je koffie wordt gebracht en je kamer wordt schoongemaakt, terwijl mensen dat in de beginfase nog best zelf zouden kunnen.’ Dit wordt ook beaamd door zorginstelling Cordaan die EY heeft gesproken. ‘Als je van thuis naar een intramurale zorglocatie gaat, is het net een restaurant waar de hele menukaart opgegeten moet worden.’ De verschuiving naar een extramurale situatie kan ook voor de inzet van het personeel een positieve impact hebben. Zo geeft Cordaan aan dat als er minder intramurale plekken zijn, je meer mensen bij het extramurale deel kunt bedienen en zo wellicht wel beter uit kunt komen. ‘Extramurale zorg vraagt minder tijd, zo kan je meer mensen helpen met de huidige collega’s.’

GECLUSTERDE WOONVORMEN

Het clusteren van zorg kan een mogelijke oplossing zijn om de logistieke rimram van extramuraal te vermijden. Het is praktisch om mensen te laten wonen bij de benodigde zorg. Glenn: ‘Nieuwbouw wil je het liefste in geclusterde vorm aanbieden, waarbij reguliere woningen gecombineerd worden met zorgwoningen. Hier huren mensen dan een eigen woning en kopen alleen de zorg in die ze nodig hebben. De zorg moet daar nog een andere mindset in gaan ontwikkelen, om niet het gehele pakket aan te bieden.’ Het kan ook voor zorginstellingen een voordeel bieden, aldus Cordaan. ‘Het gaat heel erg om de combinatie van vastgoed en zorgexploitatie. Maken we een beter gebouw waardoor we minder mensen in de zorg nodig hebben, dan loont dat op de lange termijn.’ Ouderen staan vaak niet te popelen om hun eigen stek te verlaten, zegt

‘HET LIEFST WIL JE REGULIERE WONINGEN COMBINEREN MET ZORGWONINGEN’

‘ZORG AAN HUIS LEVEREN KAN JUIST HEEL EFFICIENT ZIJN’

Evelien. ‘Corporaties zie je steeds vaker een verhuiscoach inschakelen om de verhuisbeweging op gang te krijgen. De noodzaak voor de geclusterde woonvorm is er, want er is al een tekort aan zorgpersoneel, die kun je niet te veel tijd laten verspillen met heen en weer rijden.’ Bovendien, vult Glenn aan, hebben geclusterde woonvormen het voordeel dat mensen hun eigen woning weer achterlaten voor gezinnen of starters.

PIONIEREN

Vooralsnog is het vooral pionieren voor wat betreft de beste oplossingen voor nieuwe woonvormen. De omstandigheden zijn momenteel ook niet bepaald gunstig om te bouwen, met onder meer de gestegen rentestanden en bouwkosten. Arjen wijst op de EY Barometer voor de Nederlandse Gezondheidszorg die net is uitgekomen. ‘Daaruit blijkt dat het rendement in de ouderenzorg in één jaar tijd is gedaald van 1,9% naar 1,1%. Dit is het laagst in de afgelopen 10 jaar. Ook is het aantal zorgaanbieders dat rode cijfers schrijft in een jaar tijd meer dan verdubbeld.’ De vergoeding die een instelling krijgt vanuit het vastgoed wordt nu vaak deels ingezet om de tekorten in de zorgexploitatie te verminderen. Maar de uitdagingen aan de kant van de vastgoedexploitatie lopen ook op waardoor deze ‘uitwisseling van gelden’ niet meer lukt. Arjen: ‘Hogere energierekening, oplopende indexeringen, investeringen voor verduurzaming, alles gaat omhoog, maar de vastgoedvergoeding gaat naar beneden. Daardoor wordt het steeds nijpender om überhaupt een exploitatie omhoog te houden. Daar worstelen zorgorganisaties mee.’ Zeker de instellingen met verouderde gebouwen zijn de dupe, vult Evelien aan. ‘Vernieuwing vraagt veel extra investeringen en

ARJEN BRINKMAN

Associate Partner EY REAS

VOORAL BEZIG MET:

Het oplossen van vastgoedvraagstukken voor organisaties

OVER TIEN JAAR:

Net zo gelukkig zijn als nu

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

De lunch

BUITEN DE DEUR NAAR:

De sportschool

DE STAND VAN HET LAND:

Beter dan veel mensen denken

DE BELANGRIJKSTE

ECONOMISCHE

ONTWIKKELING:

Lage werkloosheid

DE BELANGRIJKSTE

GEOPOLITIEKE ONTWIKKELING:

Oorlog Oekraïne

UITKIJKEN NAAR:

Borrelen met vrienden

NIET VERGETEN:

Kinderen ophalen uit school

BELANGRIJKSTE PERSOON/

PERSONEN:

Mijn kinderen

AANVAARDEN:

Dat ik niet altijd gelijk heb

GOEDE VOORNEMENS:

Betere werk/privé balans

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Soms beter luisteren en dan pas mijn mening geven

MOOISTE MOMENT:

Dat mijn oudste zoon toegelaten werd tot de sportklas

GROOTSTE IRRITATIE :

Mensen voor wie het glas altijd half leeg is

TOPSERIE:

Salvage Hunters

GLENN COLMAN

Senior Manager EY REAS

VOORAL BEZIG MET:

Woningcorporaties en woningbeleggers

WIL BEREIKEN:

Uitbreiden van het team met enthousiaste mensen en uitbreiden van de business met mooie nieuwe projecten

OVER TIEN JAAR:

Nog steeds bij EY?

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

Kopje koffie halen voor collega's

BUITEN DE DEUR NAAR:

Slagerij 't Hakblok

DE BELANGRIJKSTE

ECONOMISCHE ONTWIKKELING:

Stijgende inflatie en rente

DE BELANGRIJKSTE

GEOPOLITIEKE ONTWIKKELING:

Rusland vs Oekraïne

UITKIJKEN NAAR:

De geboorte van mijn dochter

GOEDE VOORNEMENS:

Gezonder leven

VRIJE TIJD:

Voetbal (kijken en spelen)

TOPSERIE:

Liebes kind

SPORTIEVE HOOGTEPUNT:

Dam tot dam loop

VAKANTIE:

Roadtrip door Frankrijk en Spanje

ZORGWEKKEND:

Huidige staat van Ajax

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Mooie projecten uitvoeren bij leuke bestaande en nieuwe klanten waarbij ik mijn jonge collega's kan helpen in hun ontwikkeling





EVELIEN VAN NIEKERK

Manager EY REAS

VOORAL BEZIG MET:

Vastgoedportefeuilles betaalbaar, duurzaam en passend maken bij organisaties

UITKIJKEN NAAR:

Na een lange dag werken terug naar huis fietsen

ZORGEN VOOR/OVER:

Het behalen van de (inter) nationale klimaatdoelen

ONMISBAAR:

Mijn eerste kop espresso in de ochtend

AANVAARDEN:

Dat niet alles beïnvloedbaar en onder controle hoeft te zijn, er liggen nu eenmaal beslissingen buiten mijn eigen invloedssfeer
DE BELANGRIJKSTE LES WAS: Beter leren luisteren naar mijn eigen gemoedstoestand

MOOISTE MOMENT:

Het organiseren van het EY Energiedebat, het moment waarop bestuurders en politici uit de energiesector in gesprek gaan over belangrijke dilemma's in de energietransitie

BESTE ZET:

Het overdragen van het EY Young Leadership Board aan een nieuwe lichter van enthousiaste collega's

TOPSERIE:

'Ik vertrek' is echt mijn lievelingsprogramma, ik vind het inspirerend om mensen te zien die hun dromen achternagaan (ook al zijn zij totaal niet voorbereid)

LEUKSTE DINER:

Bij Strandpaviljoen Bergen aan Zee Noord, zomerse avond eind september, bovenop het strand en goed eten samen met mijn familie

GELUK:

Door het zonnetje fietsend in Amsterdam

AFZIEN:

De wekelijkse bootcamp les R&B meezingers uit de 90's en 00's

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Een heel goed jaar draaien met ons mooie team, ons verder ontwikkelen en elkaar stimuleren het beste in elkaar naar boven te halen

'DOOR DE HUIDIGE MARKT WORDT BINNEN DE ZORGSECTOR STEEDS MINDER GEBOUWD'

WAAR KAN EY MEE HELPEN?

Arjen Brinkman: 'Door onze brede dienstverlening en klantenbestand kunnen wij verbanden leggen tussen verschillende invalshoeken. Zo adviseren wij zorginstellingen met eigen vastgoed bij het maken van toekomstbestendige strategische vastgoedkeuzes, om tot een betere vastgoedsturing te komen. Maar ook kunnen we vastgoedeigenaren helpen met investeringsbeslissingen. Denk aan vraagstukken als: in welke regio wel of niet de vastgoedportefeuille uitbreiden? Welke optimalisaties in de business case zijn mogelijk om het rendement te verhogen?'

Evelien van Niekerk: 'Ons voordeel is dat we landelijk meerdere partijen zien met verschillende vastgoedvraagstukken. Ook zitten wij aan beide kanten van de tafel: zowel de eigenaar als de gebruiker van het vastgoed. Hierdoor hebben we veel kennis van de markt en kunnen we steeds tot passende oplossingen komen.'



'EEN TWEEDELING IN DE ZORG LIGT OP DE LOER'

de gebouwen kunnen van zichzelf al minder efficiënt voor hedendaagse zorgprocessen zijn. Looplijnen bijvoorbeeld, zoals van keuken naar kamer, zijn niet altijd even logisch.'

HANDEN OP ELKAAR

De actoren in het veld hebben verschillende belangen maar zijn tegelijkertijd ook afhankelijk van elkaar. Een beter begrip van elkaar leidt waarschijnlijk ook tot nieuwe oplossingen, hoopt EY. Er komen steeds meer tussenvormen, denkt Arjen, in de range tussen zelfstandig thuis wonen en een volledig zorgpakket. 'Wel zien wij dat vastgoedeigenaren de samenwerking met zorgaanbieders intensiveren. Een voorbeeld is woningcorporatie Woonzorg Nederland, die aan het begin van een ontwikkeling al een contract tekent met een zorgorganisatie en samen bepalen welke voorzieningen nodig zijn voor bijvoorbeeld dagbesteding in het nieuwe extramurale complex. Daarnaast zien wij dat het zorgkantoor een steeds actievare rol in de gehele keten inneemt om gezamenlijk met zorginstellingen passende zorg te kunnen verlenen.'

'VASTGOEDEIGENAREN INTENSIVEREN DE SAMENWERKING MET ZORGAANBIEDERS'

TWEEDELING IN DE ZORG

De extramuralisering betekent nieuwe kansen voor ander type eigenaren van vastgoed, constateert Glenn. 'Van oudsher zijn woningcorporaties de belangrijkste verhuurders van zorgvastgoed, maar de extramuralisering zorgt ervoor dat de markt ook voor andere type eigenaren interessant is geworden. Voor een deel springen commerciële organisaties in het gat met het realiseren van particuliere woonvormen voor een vermogende bovenlaag'. Arjen deelt hierbij wel zijn zorgen: 'Een tweedeling in de zorg ligt dan op de loer.' Aanvullend is het gevaar dat mensen binnenkort minder te kiezen hebben, vreest Glenn. 'Mensen willen vaak niet uit hun eigen woonplaats weg ook al is er elders wel plek. Dan blijven ze wachten. Het zorgt voor min of meer gedwongen verhuizing uit het eigen dorp.' Ook woningcorporatie Woonzorg Nederland ziet deze trend. Arjen: 'In ons gesprek met hen vertelden zij over bijvoorbeeld gebieden in Zeeland waar de zorgorganisatie wegens personeelsproblemen zegt: wij leveren alleen nog maar zorg in deze cirkel, daarbuiten niet. Hierdoor krijg je sneller de handen op elkaar om te concentreren.'

NOOD IS HOOG

'Ondanks dat de overheid bijspringt met subsidies, zien wij dat veel partijen momenteel vooral afwachten', stelt Evelien. 'Woonzorg Nederland geeft aan dat de nieuwe subsidieregeling om (verpleeg)zorgwoningen te bouwen te laag is. Gemiddeld gezien kost een woning ongeveer €25.000 meer dan een reguliere woning, die niet volledig wordt gedekt door subsidie. Zulke bedragen maken dat voor vastgoedeigenaren deze keuze weinig interessant is. En dat is echt ontzettend jammer, want de nood is hoog en ontwikkel- en bouwprocessen duren toch al lang.'