



Wonen en zorg bij woningcorporaties

Een onderzoek naar visie, voorkeuren en de stand van samenwerking met zorginstellingen

November 2022

Inhoudsopgave

1	Samenvatting	2
2	Introductie	3
3	Strategie	4
4	Organisatie	9
5	Samenwerkings- en contractvormen	18
6	Reflectie op de onderzoeksresultaten	22



Samenvatting



Woonzorgvastgoed past goed in de portefeuillestrategie

In de komende jaren moeten steeds meer mensen met een zorgvraag zelfstandig wonen. Daaronder zijn ook mensen die 24-uurs zorg nodig hebben en die tot op heden in aanmerking kwamen voor een plek in een verpleeghuis. Deze doelgroep wordt in toenemende mate gehuisvest door woningcorporaties. Uit het onderzoek blijkt dat vrijwel alle woningcorporaties wonen met zorg als onderdeel van hun kerntaak zien. Iets minder dan de helft van de corporaties is bereid om specifieke verpleeghuizen te ontwikkelen. Daarentegen ziet meer dan 80% van de corporaties zorggeschikte, zelfstandige woningen als onderdeel van de portefeuillestrategie. De belangrijkste reden voor dit verschil is de beperkte alternatieve aanwendbaarheid van een verpleeghuis.

Ondanks dat acht op de tien corporaties in de komende vijf jaar het aantal zorggeschikte woningen wil laten stijgen, verwachten corporaties dat een tekort aan dit type woningen ontstaat. Verhoging van de productie is noodzakelijk om de kwetsbare doelgroep passend te kunnen huisvesten.

De meest invloedrijke stakeholders op het gebied van wonen met zorg zijn gemeenten en zorginstellingen. Bij huurdersbelangenverenigingen staat wonen met zorg laag op de agenda. Zij focussen zich vooral op betaalbaarheid en verduurzaming.

Samenwerking is gebaat bij kennis, visie en vertrouwen

Steeds meer corporaties hebben een specialist in huis die zich bezighoudt met wonen en zorg. Dit bevordert de kennis over de zorgsector. Meer kennis helpt om beter samen te werken. Corporaties zijn overwegend positief over de samenwerking met zorginstellingen, maar er is ook ruimte voor verbetering. De beoordeling van de samenwerking is het best bij corporaties die ervaren dat hun zorgpartners de corporatiesector goed kent.

Naast kennis van elkaars sectoren is ook een overeenkomstige en heldere visie van belang. Het afstemmen van de visies en het uitwerken daarvan in concrete doelstellingen en bijvoorbeeld een programma van eisen kost in de praktijk minimaal twee jaar. De ervaring van corporaties die dit proces hebben doorlopen, is dat hierdoor meer vertrouwen in de samenwerking ontstaat en dat dit de productie van zorggeschikte woonvormen versnelt.

Hogere investering en scheiden wonen en zorg zijn obstakels

De belangrijkste uitdaging bij het ontwikkelen van meer zorggeschikte woningen is de financierbaarheid. Dit type woning vergt een hoger investeringsniveau dan een reguliere woning, en die extra investering wordt niet gedekt.¹

Een gebrek aan visie en sturing vanuit de gemeente wordt ook vaak als obstakel genoemd. Opvallend is ook dat corporaties nog nauwelijks druk ervaren vanuit gemeenten om meer zorggeschikte woonvormen te bouwen. Positieve uitzonderingen daargelaten blijken de meeste gemeenten nog niet klaar voor de regierol die het Rijk voor hen ziet weggelegd.

Corporaties stellen eisen aan samenwerkingspartners

Meer dan 90% van de corporaties stelt concrete eisen aan zorginstellingen waar zij mee samenwerken. De meest genoemde eisen zijn financiële stabiliteit en een goede reputatie.

Het scheiden van wonen en zorg heeft impact op de samenwerking. Zorginstellingen blijven belang hechten aan langetermijn exploitatiezekerheid, maar vragen ook om flexibiliteit als gevolg van onzekerheid over de toekomstige bekostiging van het vastgoed. Steeds meer corporaties bewegen met moderne, flexibele contractvormen mee in deze ontwikkeling, terwijl een afnemend deel voorsnog vasthoudt aan de 'klassieke' contracten.



Hoe kijken woningcorporaties naar wonen en zorg?

Een groep van 90 respondenten biedt inzicht

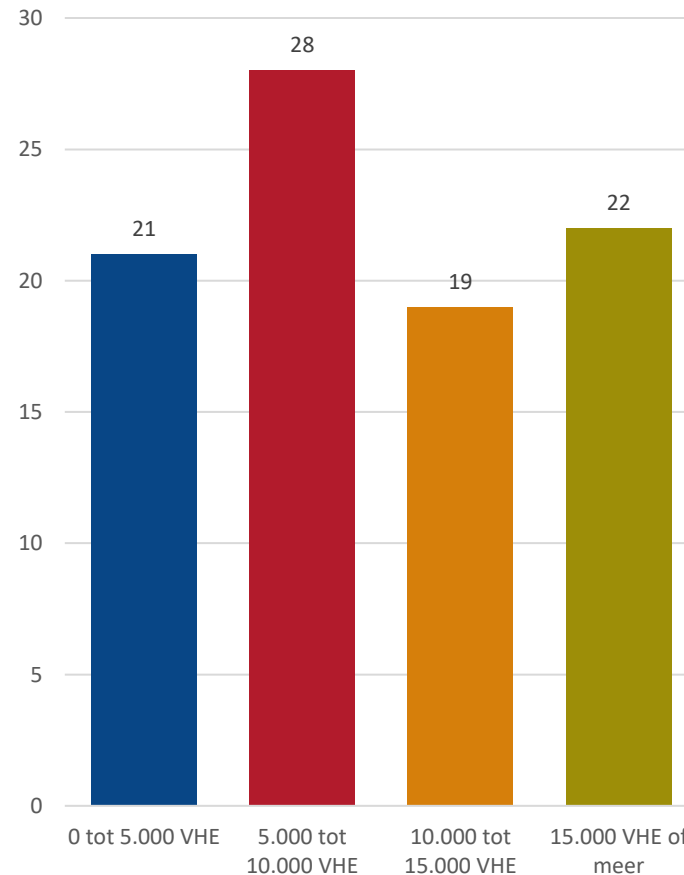
Rol woningcorporaties in (woon)zorgvastgoed steeds groter

Het werkgebied rondom wonen en zorg is in beweging. Het doorzetten van het scheiden van wonen en zorg betekent dat meer bewoners met een zwaardere zorgvraag in corporatiewoningen komen te wonen. Voor intramurale zorg in verpleeghuizen staat de vastgoedvergoeding onder druk, zodat ook contracten tussen woningcorporaties en zorginstellingen onder druk komen te staan.

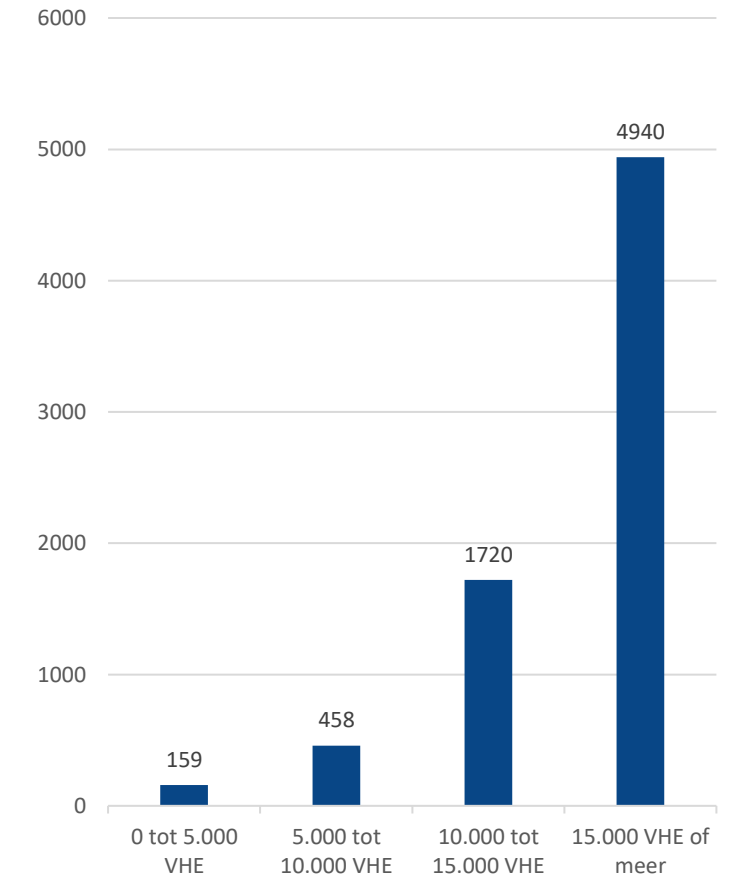
Corporaties vervullen van oudsher een flinke rol in het aanbieden van (woon)zorgvastgoed. Ook in de komende jaren wordt naar corporaties gekeken om een deel van het tekort aan geschikte woningen voor hun rekening te nemen. Dat roept de vraag op in hoeverre corporaties klaar zijn voor deze uitdaging. En dat vinden we een goede aanleiding voor een onderzoek naar visie, voorkeuren en de stand van samenwerking met zorginstellingen.

Het onderzoek omvat een vragenlijst waarop 90 personen werkzaam bij woningcorporaties reageerden, en daaropvolgend 21 verdiepende interviews. De respondenten werken bij kleine, middelgrote en grote corporaties, verspreid over het land, met veel en met weinig zorgvastgoed. Daarmee vormt de groep respondenten een goede weerspiegeling van de corporatiesector.

Verdeling wooneenheden corporaties van respondenten



Gemiddeld aantal zorgvastgoedeenheden per grootteklasse



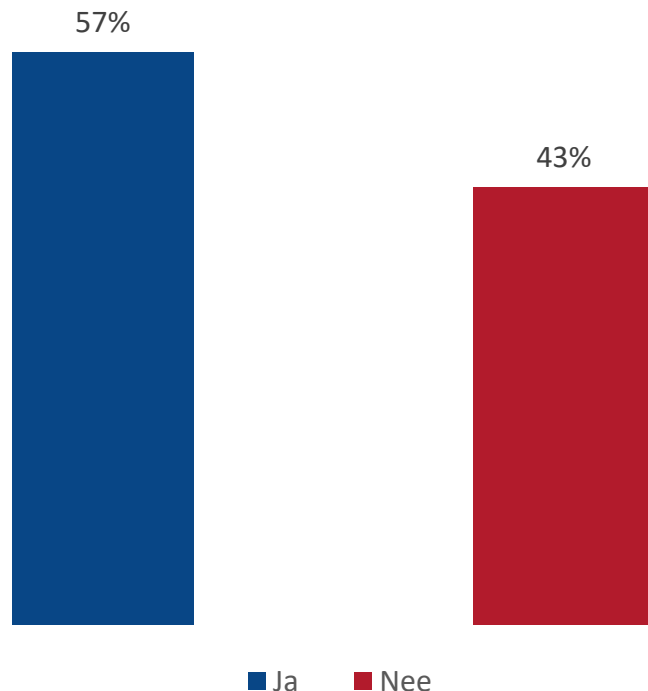


Strategie



Wel zorgvastgoed, maar liever geen klassiek verpleeghuis meer

Zie je het ontwikkelen en verhuren van zorgvastgoed (verpleeghuizen, huisvesting zware gehandicaptenzorg en GGZ-doelgroepen) als onderdeel van de volkshuisvestelijke kerntaak?



Liever geen verpleeghuizen vanwege tekort aan kennis en relatief grote risico's

Iets meer dan de helft van de woningcorporaties ziet het ontwikkelen en verhuren van zorgvastgoed als onderdeel van haar kerntaken. Uit de verdiepende interviews blijkt dat het klassieke verpleeghuis met kleine, onzelfstandige kamers en grote algemene ruimten op steeds minder draagvlak kan rekenen. Woningcorporaties geven hier drie argumenten voor:

1. Het vastgoed is specifiek en de alternatieve aanwendbaarheid is beperkt
2. Er is te weinig kennis van zorgvastgoed om het goed te kunnen ontwikkelen en beheren
3. Het financiële risico is te groot vanwege de druk op de bekostiging van zorgvastgoed

Woningcorporaties die nog wel verpleeghuisconcepten met kleine kamers ontwikkelen, doen dat op voorwaarde dat het gebouw met een relatief beperkte investering kan worden getransformeerd tot zelfstandige woningen. Over de financiële wenselijkheid en haalbaarheid van zo'n transformatie verschillen de meningen. Hetzelfde geldt als het gaat over de noodzaak om op termijn te transformeren. De dubbele vergrijzing en aanwezigheid van een alternatieve doelgroep zoals studenten maken dat sommige corporaties juist weinig zorgen ervaren over de toekomstige verhuurbaarheid.

Moderne woonzorgconcepten beperken het waargenomen risico

Corporaties die zorgvastgoed als onderdeel van hun kerntaak zien, zijn in alle gevallen bereid om moderne verpleegconcepten met (kleine) zelfstandige woningen te ontwikkelen. Zelfstandige woningen van 45-55 vierkante meter worden als minder risicovol ervaren dan een klassiek verpleeghuis. Ook wordt aangegeven dat deze woningen beter passen bij de landelijke trend om niet de zorgvraag maar de woonbehoefte voorop te laten staan.

Hoe generieker het type (woon)zorgvastgoed, hoe meer interesse van woningcorporaties

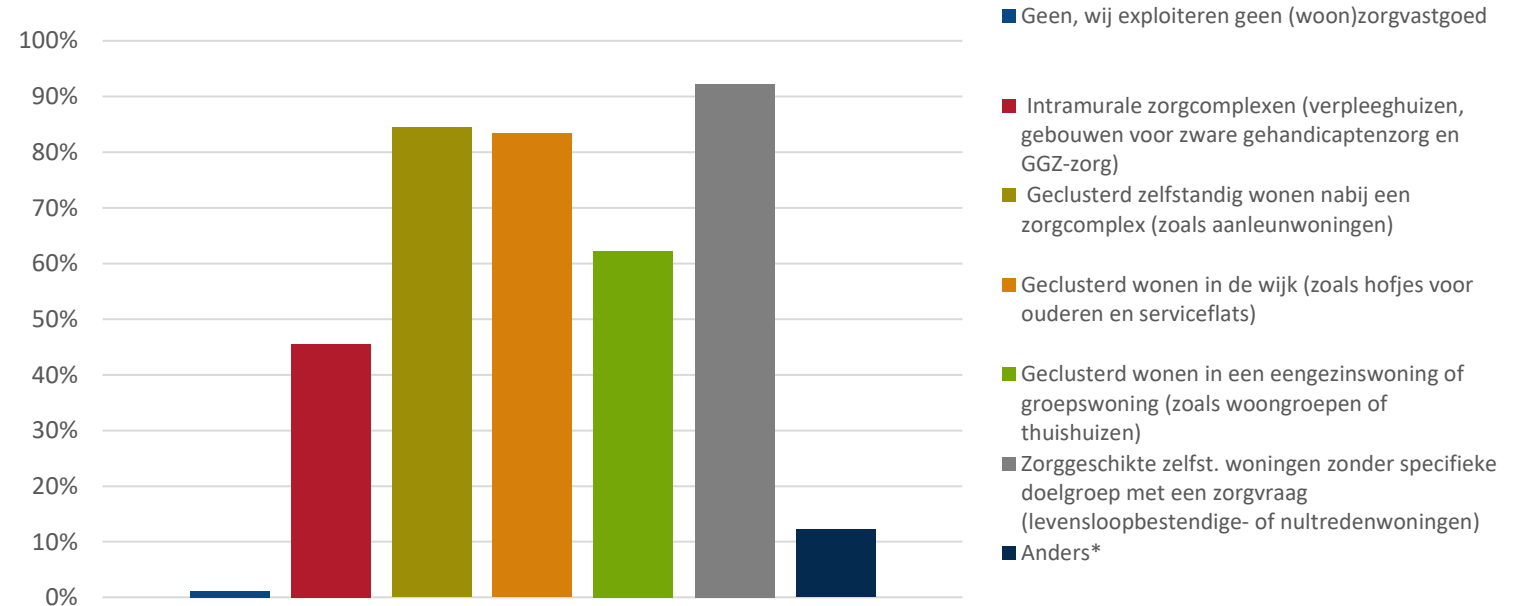
Flexibel vastgoed verlaagt het risico

Een risicofactor van (woon)zorgvastgoed is de verhuurbaarheid op de lange termijn. Hoe specifieker het vastgoed, hoe beperkter de flexibiliteit om dit vastgoed aan andere doelgroepen aan bieden. Wanneer de corporatie al tijdens het ontwerp rekening houdt met de alternatieve aanwendbaarheid dan kan dit risico worden verlaagd. Echter, niet alle typen vastgoed lenen zich hier even goed voor.

Intramuraal zorgvastgoed heeft in de afgelopen jaren sterk aan populariteit ingeboet. Geïnterviewden geven hier als belangrijke reden aan dat het vastgoed te specifiek is. Een deel van de geïnterviewden geeft ook aan het lastig te vinden dat zorginstellingen regelmatig om aanpassingen van het gebouw vragen, bijvoorbeeld onder invloed van een veranderend zorgconcept of onder invloed van wijzigingen in de bekostiging.

Het overgrote deel van de woningcorporaties dicht zichzelf een rol toe in het ontwikkelen van levensloopbestendige woningen en geclusterde woonvormen. Deze typen (woon)zorgvastgoed liggen dicht tegen de reguliere woning aan en zijn daarom goed in te zetten voor andere doelgroepen.

Welke typen (woon)zorgvastgoed passen in jouw huidige portefeuillestrategie?



* Onder de categorie 'Anders' worden voornamelijk vastgoed voor doelgroepen anders dan ouderen genoemd, zoals bijvoorbeeld geestelijke gezondheidszorg (GGZ) en de gehandicaptenzorg (GHZ).

“Corporaties zijn bereid om te bouwen voor wonen en zorg, maar dan wel een product dat de tand des tijds kan doorstaan. Ons belang is dat we woningen bouwen voor de lange termijn en geen moeilijk aanpasbaar zorgvastgoed.” – Christian Zwart, Vivare

Ondanks uitbreidingsambities voorziet driekwart van de respondenten binnen vijf jaar een tekort aan (woon)zorgvastgoed

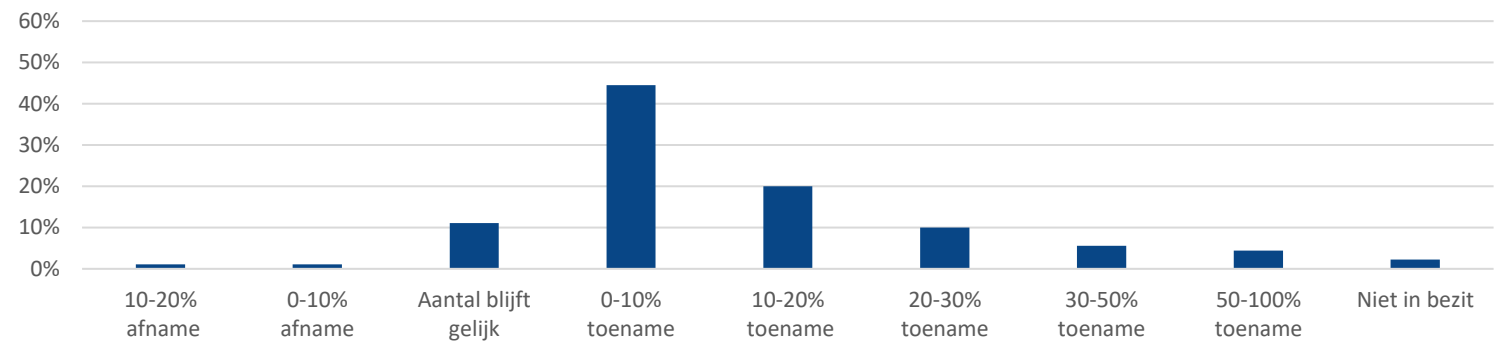
Toename aan (woon)zorgvastgoed nog onvoldoende

De vergrijzing zet de komende jaren in hoog tempo door, waardoor ook de vraag naar (woon)zorgvastgoed zal stijgen. Er wordt bijgebouwd, maar is het voldoende?

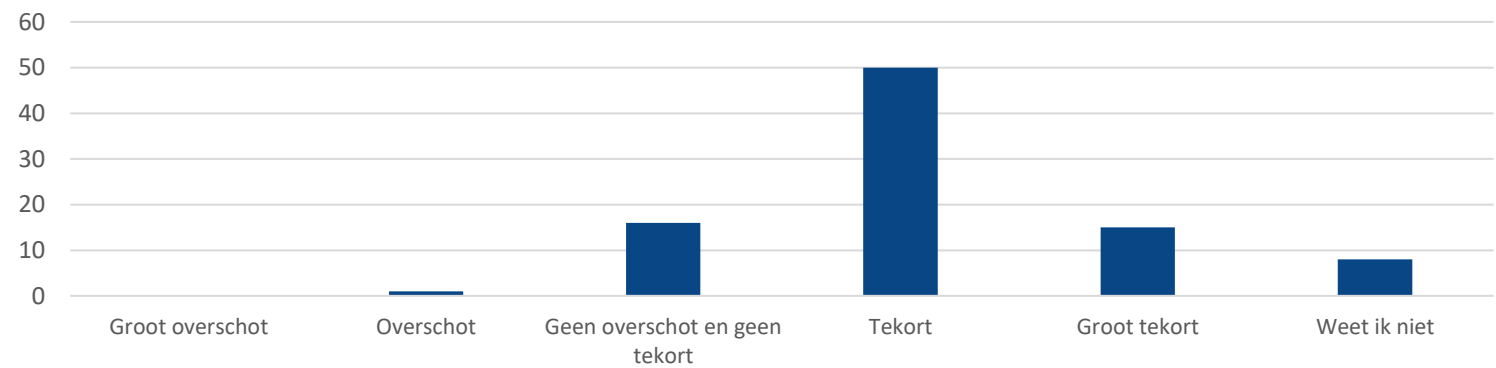
84% van de respondenten verwacht in de komende vijf jaar een groei van de portefeuille (woon)zorgvastgoed. Hiervan verwacht de helft een stijging van meer dan 10%. Slechts een klein percentage verwacht een daling. Ondanks de uitbreidingsambitie wordt het huidige tekort niet opgelost. Driekwart van de respondenten verwacht binnen nu en vijf jaar een tekort aan (woon)zorgvastgoed. Slechts één respondent verwacht een overschot.

Dit betekent dat de huidige plannen om het aanbod uit te breiden niet voldoende zijn om de vraag bij te benen. Dit kan enerzijds liggen aan bredere problemen op de woningmarkt, zoals beperkt beschikbare grondposities, personeelstekorten en stijgende bouwkosten. Een andere mogelijke oorzaak is dat het vraagstuk nog te weinig op het netvlies staat van de corporatiesector. Aangezien meer dan de helft van de respondenten een stabilisatie of een stijging van onder de 10% verwacht, blijven de plannen achter bij wat nodig is. Op basis van de opgave uit de bestuurlijke afspraken en het programma WOZO is een grotere stijging (onder andere vanuit de corporatiesector) benodigd.

Met welk percentage (gemeten in aantallen wooneenheden) verwacht je dat jouw bezit aan (woon)zorgvastgoed zich binnen nu en vijf jaar ontwikkelt?



Voorzie je binnen nu en vijf jaar een tekort of een overschot aan (woon)zorgvastgoed in jouw werkgebied?



Gemeenten en zorginstellingen hebben de grootste invloed op wonen en zorg in de portefeuillestrategie

Gemeenten en zorginstellingen belangrijkste stakeholders

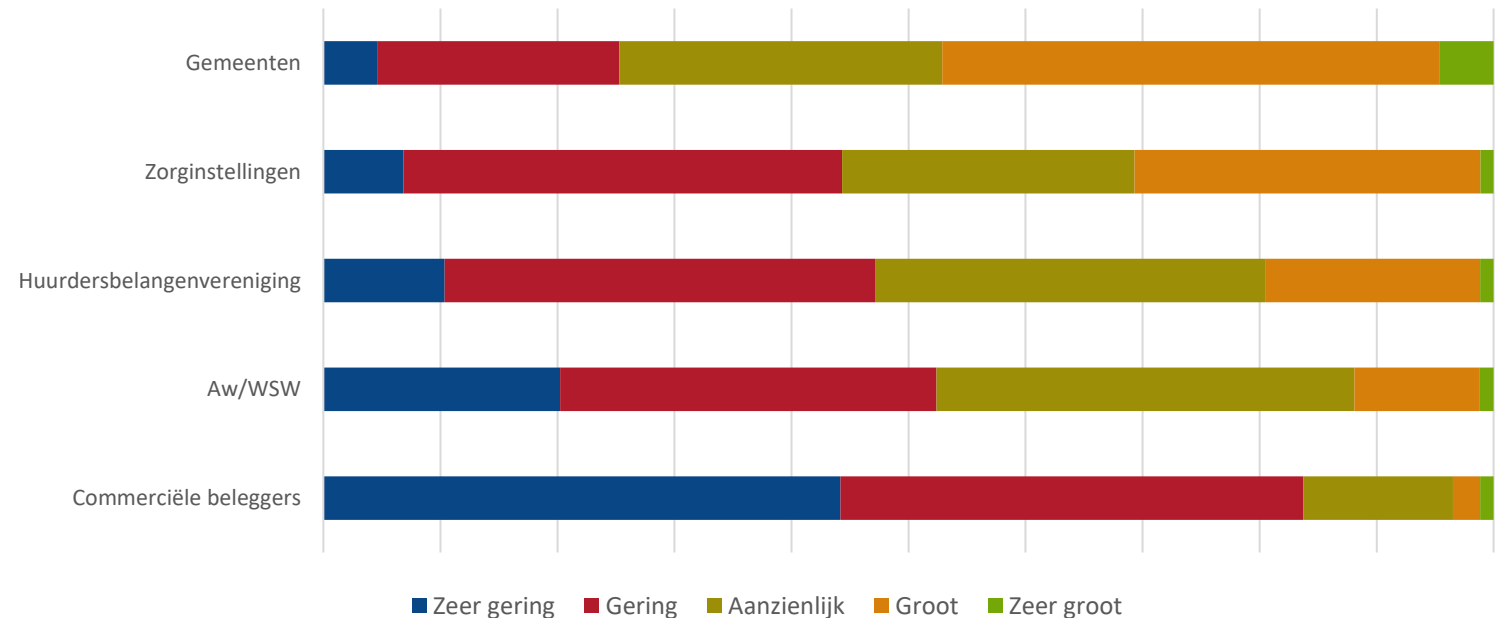
Gemeenten en zorginstellingen oefenen de meeste invloed uit op de portefeuillestrategie van woningcorporaties inzake wonen en zorg. Dit is logisch, want het zijn partijen met een direct belang en bovendien natuurlijke samenwerkingspartners van de corporatie. Zo stelt de gemeente een woonzorgvisie op en speelt zij een belangrijke rol met betrekking tot gronduitgifte. Zorginstellingen verlenen bijvoorbeeld thuiszorg bij bewoners van de woningcorporatie en/of huren intramuraal zorgvastgoed.

De invloed van de huurdersbelangenvereniging is wat minder groot dan van zorginstellingen, maar gemiddeld genomen nog steeds aanzienlijk. Uit de interviews blijkt echter dat bij veel huurdersbelangenverenigingen nauwelijks aandacht bestaat voor wonen met zorg. Betaalbaarheid en energielasten staan bijvoorbeeld veel hoger op de agenda.

Aw/WSW speelt bij een aantal corporaties een rol van betekenis vanuit risicoperspectief. Specifiek zorgvastgoed heeft een groter risico dan reguliere woningen, zodat het toezicht hierop scherper is. In de toekomst kan de rol van de toezichthouders belangrijker worden. Mogelijk gaan zij de naleving van prestatieafspraken met daarin ook aantallen bij te bouwen zorgwoningen monitoren.

Commerciële beleggers spelen slechts bij een enkeling een aanzienlijke of grote rol.

Hoe groot is de invloed van verschillende stakeholders op de portefeuillestrategie inzake wonen en zorg?



“Ouderen zijn lokaal onze primaire gesprekspartner. Zorgorganisaties zijn ‘gewoon’ leverancier geworden waar ze voorheen onze klant waren.” – Peter Boerenfijn, Habion

An overhead view of a business meeting taking place around a light-colored wooden table. Five people are seated around the table, engaged in discussion. On the table, there are two laptops, several documents, a calculator, a notebook, and coffee cups. One document prominently displays a diagram with the text 'CO-WORKING SPACES'. Another document has 'IDEAS' written on it. The scene is lit with warm, natural light, suggesting a modern office or cafe environment.

Organisatie

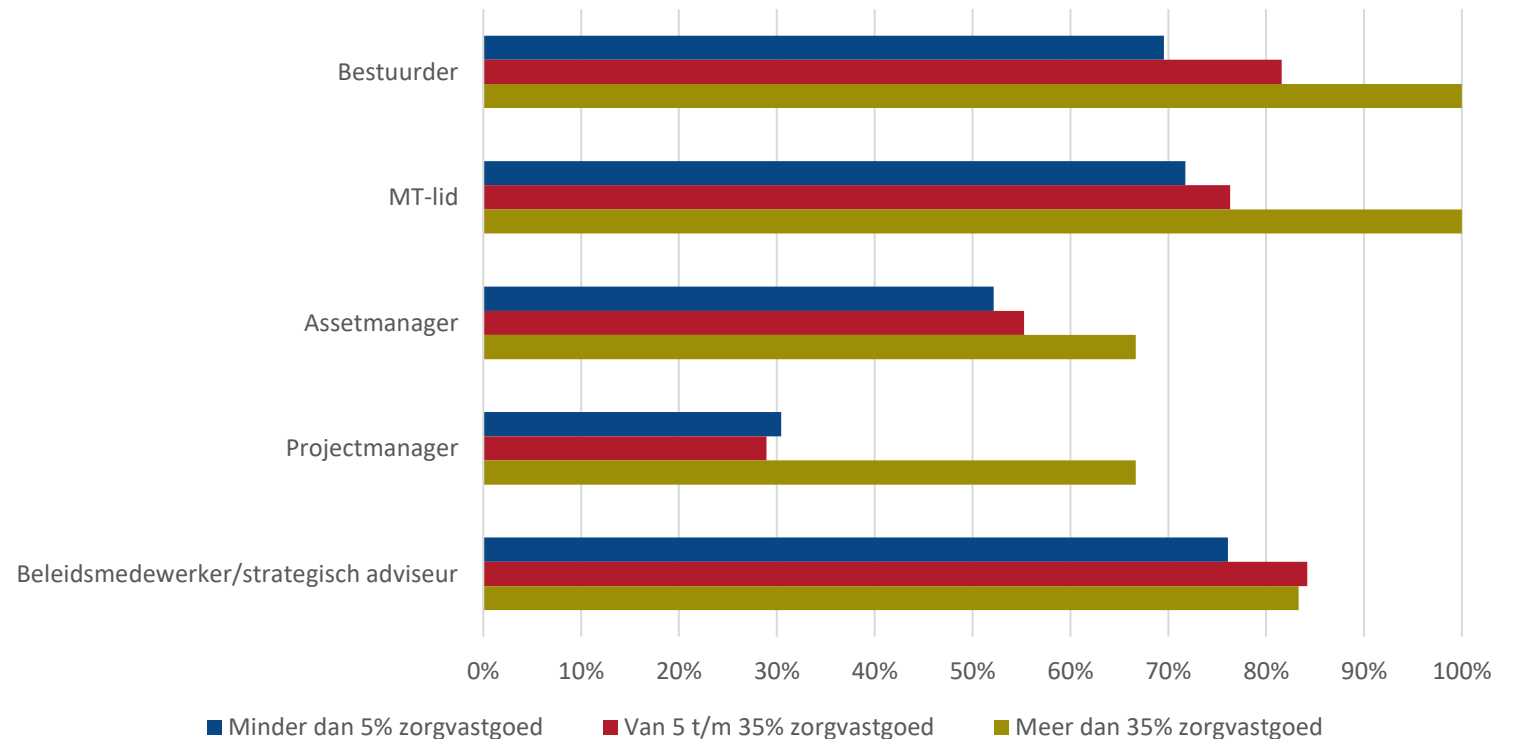
Hoe groter het aandeel zorgvastgoed in de portefeuille, hoe vaker de bestuurder en het MT betrokken is

Bestuur, MT en beleidsmedewerker het vaakst betrokken

Globaal genomen zijn de bestuurder, één of meerdere MT-leden en een beleidsmedewerker betrokken bij het thema wonen en zorg. De mate waarin de bestuurder en het MT zijn aangehaakt verschilt tussen corporaties met veel en met weinig zorgvastgoed. Bij corporaties waar meer dan 35% van het vastgoed zorggerelateerd (verpleeghuis of aanleunwoning) is, is altijd een bestuurder en MT-lid specifiek belast met het thema wonen en zorg. Voor corporaties met minder dan 5% zorgvastgoed ligt dit op circa 70%. Ook kennen de woningcorporaties met veel zorgvastgoed relatief vaak een asset manager en projectmanager die belast is met wonen en zorg.

Bestuurders en MT-leden hebben naast wonen en zorg nog andere verantwoordelijkheden. Bij een beleidsmedewerker komt het vaker voor dat de medewerker zich specifiek met wonen en zorg bezighoudt.

Welke personen op welk niveau zijn in de organisatie belast met het thema wonen en zorg? (naar aandeel zorgvastgoed in portefeuille)



Woonzorgvastgoed is in toenemende mate belegd bij een interne specialist

Specialisten in de sector

Bij ruim twee derde van de corporaties is expliciet benoemd wie zich met woonzorgvastgoed bezighouden. Dat wil zeggen: er zijn mensen die zich alleen met woonzorgvastgoed bezighouden of er zijn mensen die woonzorgvastgoed als onderdeel van een bredere taak op zich nemen. In het laatste geval kan bijvoorbeeld worden gedacht aan een ontwikkelaar die binnen de corporatie alle woonzorgprojecten onder zijn/haar hoede krijgt, maar ook andere projecten uitvoert.

Bij de 25% corporaties die woonzorgvastgoed bij een of meerdere specifieke functionaris(sen) heeft belegd, komen functietitels voor zoals programmamanager wonen & zorg, accountmanager zorg, relatiebeheerder zorg en welzijn, beleidsadviseur wonen en zorg en strategisch manager zorg.

Wonen met zorg onderdeel van de *core business*?

In de afgelopen jaren hebben steeds meer corporaties een specifieke functie gecreëerd om de kennis van wonen met zorg en zorgvastgoed snel te vergroten. Uit de interviews blijkt dat deze functie de relatie en het wederzijdse begrip tussen corporaties en zorginstellingen kan verbeteren. Een regelmatig genoemde uitdaging is wel om de specialist ook voldoende kennis te laten delen met de rest van de organisatie en met vakgenoten. Eenzaamheid ligt niet alleen bij de doelgroep ouderen op de loer, maar ook op professioneel vlak bij de accountmanager zorg of de ontwikkelaar zorgvastgoed.

Bij enkele corporaties is het een bewuste keuze om juist *geen* specifieke functies voor wonen en zorg te creëren. Hun visie is dat de doelgroep die behoefte heeft aan wonen met zorg zo omvangrijk gaat worden dat iedereen in de corporatie kennis van dit thema moet hebben. Met andere woorden: wonen met zorg is of wordt voor hen onderdeel van de *core business*. Voor echt specialistische kennis worden externe specialisten ingehuurd, maar voor het ontwikkelen van beleid en het bouwen en beheren van het vastgoed willen deze corporaties breed op hun eigen medewerkers kunnen rekenen.

“Ik ben er geen voorstander van om overal in de organisatie specialisten te benoemen. De doelgroep ouderen wordt zo belangrijk dat we daar met de hele organisatie klaar voor moeten zijn.” – Ronald Leushuis, Talis

Hoe is de verantwoordelijkheid voor (woon)zorgvastgoed belegd?



Binnen mijn corporatie is niemand die zich specifiek met (woon)zorgvastgoed bezighoudt

Binnen mijn corporatie is (woon)zorgvastgoed belegd bij een of meerdere specifieke functionarissen met specifieke kennis en ervaring met dit type vastgoed



Betere samenwerking ontstaat door kennis van elkaars wereld en een heldere visie op het benodigde vastgoed

Corporaties versterken zichzelf door 'leren tijdens het werk' en trainingen

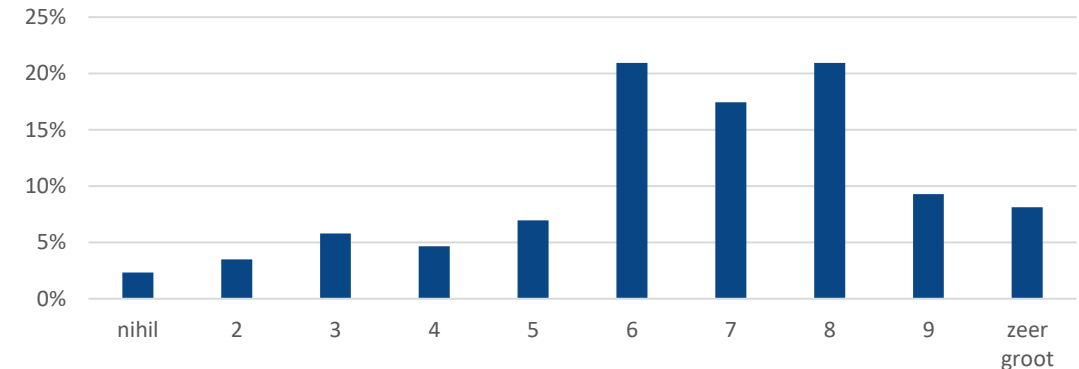
De respondenten schatten de eigen kennis van de langdurige zorg hoger in dan de kennis van samenwerkingspartners over de corporatiesector. Driekwart geeft de eigen kennis over de langdurige zorg een voldoende en het gemiddelde cijfer is een 6,3. Het cijfer loopt op naarmate de corporatie over een grotere zorgvastgoedportefeuille beschikt. Voor corporaties met tot 5% zorgvastgoed in portefeuille is het gemiddelde een 5,8. Voor corporaties met 5-35% zorgvastgoed is dit een 6,8 en voor corporaties met meer dan 35% zorgvastgoed een 7,7.

Het opbouwen van kennis gebeurt voornamelijk via 'leren tijdens het werk'. De geïnterviewden benoemen ook het onderhouden van contacten met zorginstellingen en het volgen van trainingen. Wat goed werkt is het vragen om input voor de strategie, partijen uitnodigen om een presentatie te geven en het hebben van sparringpartners binnen de eigen sector. Dit laatste doen geïnterviewden via een platform of hun eigen netwerk.

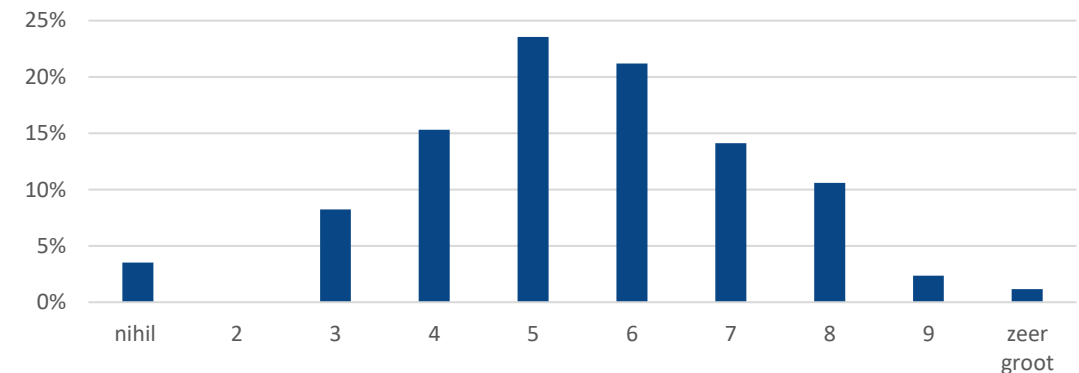
Naast kennis wordt ook visie belangrijk gevonden. Corporaties vinden het lastig om samen te werken met zorginstellingen die niet over een duidelijke vastgoedstrategie beschikken. Daarbij is kennis van vastgoed en vastgoedsturing aan de kant van de zorginstelling gewenst. Die kennis helpt om te voorkomen dat vastgoed teveel wordt beschouwd als een gemakkelijk aanpasbaar, facilitair product.

“Zorginstellingen hoeven de wereld van corporaties niet heel goed te kennen, als ze maar heel scherp hebben wat ze zelf nodig hebben.” – Martine Visser, Centrada

Hoe beoordeel je jouw kennis van de zorgsector (langdurige zorg zoals ouderenzorg en gehandicaptenzorg)?

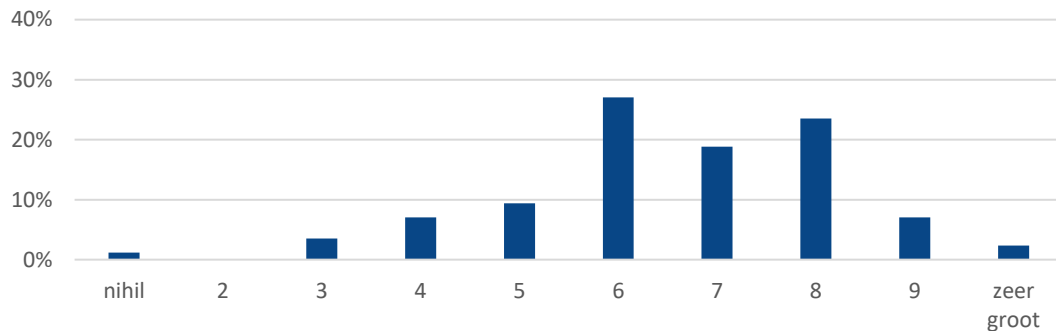


Hoe beoordeel je de kennis van de samenwerkingspartners over de corporatiesector?

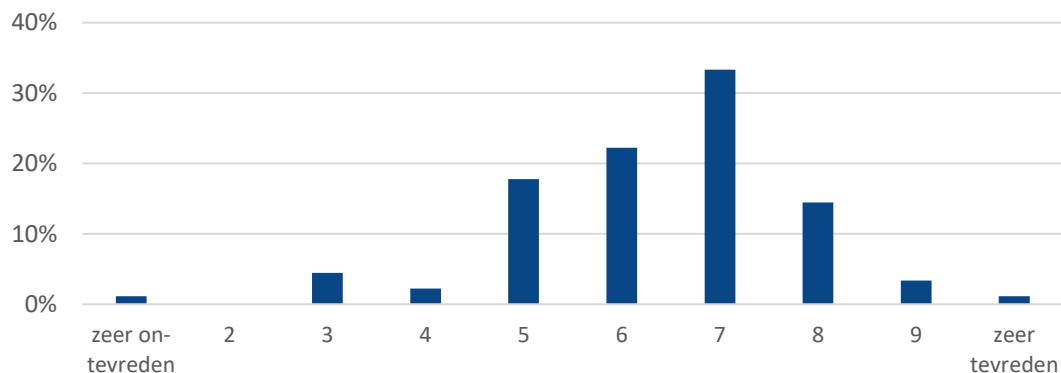


Corporaties zijn overwegend positief over de samenwerking met zorginstellingen, maar er is ruimte voor verbetering

In hoeverre vind je de organisatie goed in staat tot het succesvol samenwerken met zorginstellingen? (Score 1-10)



Hoe tevreden ben je in het algemeen over de samenwerking van de corporatie met zorginstellingen? (Score 1-10)



Meer kennis van elkaar draagt bij aan betere samenwerking

Drie kwart van de respondenten geeft de samenwerking met zorginstellingen een voldoende. Er is ook ruimte voor verbetering, want maar een op de vijf geeft de samenwerking een 8 of hoger. Als belangrijke knelpunten benoemen geïnterviewden de snel veranderende regelgeving in de zorg en de daaruit voortkomende frictie, verschil in visie op het scheiden van wonen en zorg en de ervaring en kunde van de betrokken perso(o)n(en) vanuit de zorginstelling. Daarnaast ervaren corporaties dat zij gezien worden als 'stenenstapelaar' in plaats van als volwaardige samenwerkingspartner.

“Een mooi startpunt is dat je allebei vanuit een maatschappelijke functie werkt en gedeelde waarden hebt.” – Jurryt Jannink, De Woonplaats

Uit de onderzoeksgegevens blijkt dat een positief verband bestaat tussen de beoordeling van de kennis en de score voor de kwaliteit van de samenwerking. Corporaties die hun kennis van de zorgsector beoordelen met een 8 of hoger, geven de samenwerking gemiddeld een 6,5. Corporaties die hun kennis als onvoldoende beoordelen, geven de samenwerking gemiddelde een 5,8.

De helft van de respondenten geeft samenwerkingspartners een onvoldoende als het gaat om kennis van de corporatiesector (zie vorige pagina). Degenen die een onvoldoende geven, scoren ook de kwaliteit van de samenwerking gemiddeld genomen onvoldoende (5,7). Corporaties die hun samenwerkingspartners een 8 of hoger geven, beoordelen de kwaliteit van de samenwerking gemiddeld met een 6,7. Meer kennis draagt dus bij aan betere samenwerking.

Met name onderling vertrouwen, visie en overeenkomstige doelstellingen zijn belangrijk voor een goede samenwerking

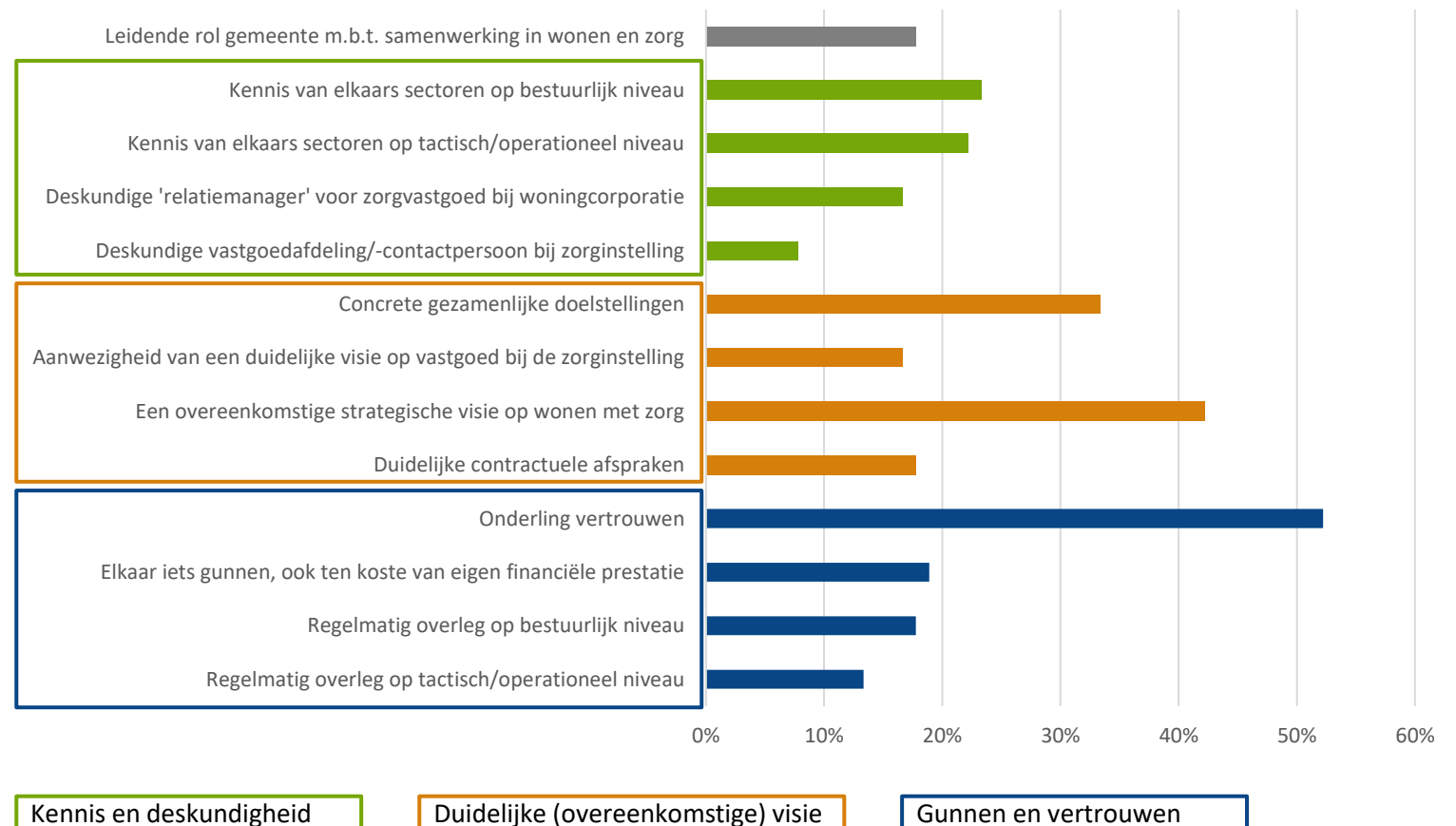
Succesfactoren voor een goede samenwerking

Om tot een goede samenwerking te komen is het belangrijk om elkaar te begrijpen. Als je elkaar niet begrijpt is het lastig om de visie van de ander te beoordelen. Het onderling delen van kennis kan een versterkende factor zijn in het samenwerkingsproces. De belangrijkste succesfactoren zijn met name onderling vertrouwen, een overeenkomstige strategische visie en concrete gezamenlijke doelstellingen.

Uit de verdiepende interviews blijkt dat openheid en transparantie een belangrijke eerste stap zijn om vertrouwen op te bouwen. Ook het frequent contact hebben met elkaar versterkt de relatie. Pas als er sprake is van onderling vertrouwen kan er constructief worden gekeken naar de verschillende samenwerkingsmogelijkheden. Is dat vertrouwen er niet, dan maakt dat de samenwerking lastiger.

“Om elkaar te kunnen vinden is investeren in de relatie het allerbelangrijkste, je moet van elkaar weten wat je doet.”
Gea Veldmeijer – Actium

Wat zijn volgens jou de drie belangrijkste succesfactoren voor een goede samenwerkingsrelatie met zorginstellingen?



Financierbaarheid en het scheiden van wonen en zorg worden gezien als de grootste uitdagingen

Grootste uitdagingen voor (woon)zorgvastgoed

Woningcorporaties geven aan dat de financierbaarheid van de investeringsopgave als grootste uitdaging wordt gezien. Dit risico kan niet los worden gezien van het scheiden van wonen en zorg, dat ook in de top drie van risico's wordt benoemd. De meerkosten van het realiseren van woonvormen die geschikt zijn voor zorg leiden op dit moment niet tot hogere inkomsten. Mogelijk brengen stimuleringsmaatregelen vanuit de ministeries van BZK en/of VWS hier nog verandering in.

Daarnaast geven woningcorporaties aan dat een gebrek aan visie en/of sturing bij gemeente(n) een uitdaging vormt. Hoewel gemeenten inmiddels allemaal een woonvisie hebben, is deze in veel gevallen nog te weinig concreet. Zo is nog lang niet in alle gemeenten een uitvoeringsagenda beschikbaar.¹ Dit beeld wordt bevestigd door de afwezigheid van druk vanuit de gemeente om de productie op te voeren. Die druk wordt slechts door 5 procent van de respondenten als een van de drie grootste uitdagingen aangemerkt.

Verder blijkt uit de resultaten dat een gebrek aan lange termijn vastgoedstrategie bij zorginstellingen en de beperkte alternatieve aanwendbaarheid van het (woon)zorgvastgoed voor uitdagingen zorgen.

Wat zie je in de praktijk als de drie grootste uitdagingen en/of risico's in relatie tot het verhuren van (woon)zorgvastgoed?



Corporaties vragen een goede reputatie en sterke financiële positie van zorgpartners alvorens afspraken te maken

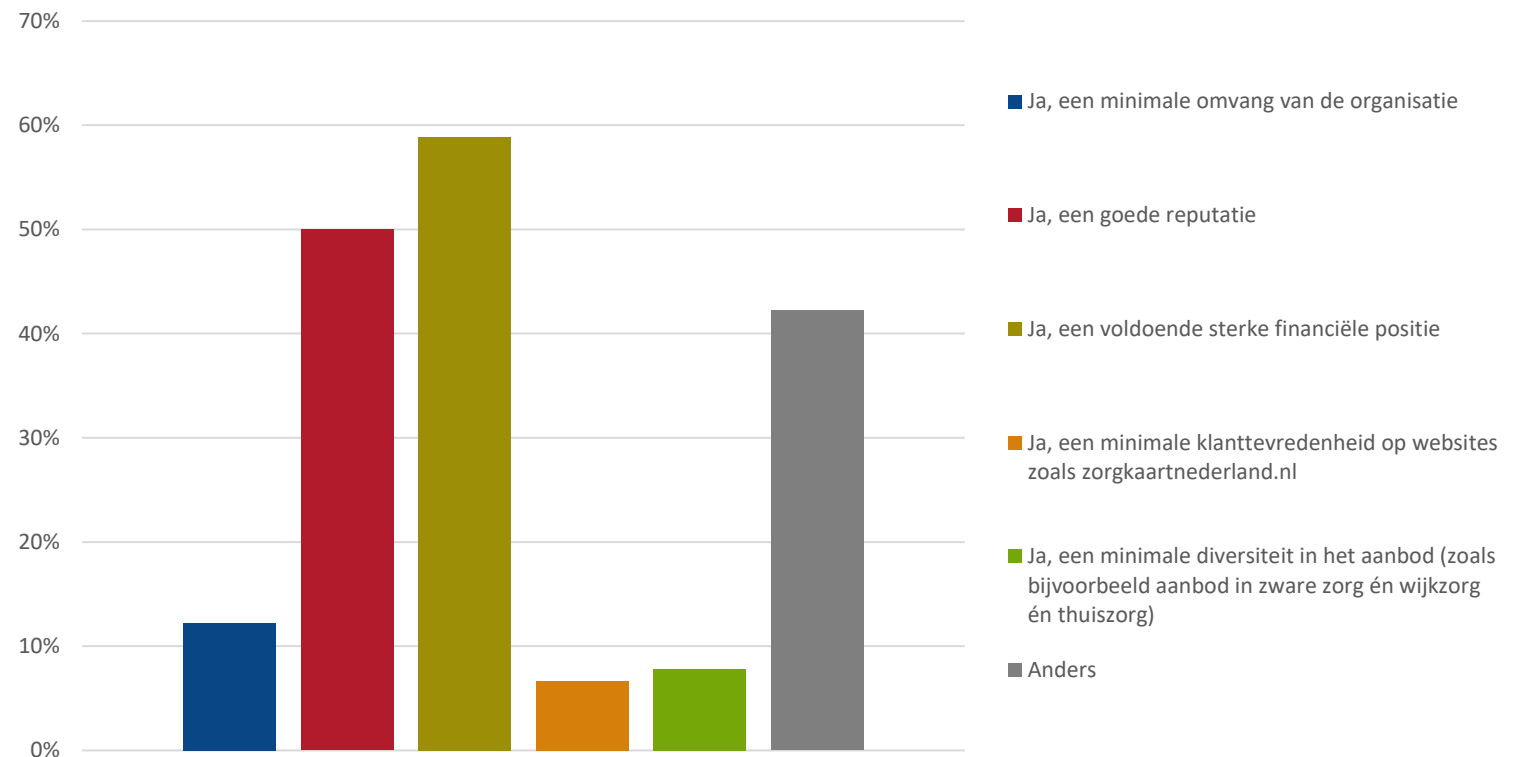
Minimale eisen voor samenwerkingen

Meer dan negen op de tien corporaties stellen eisen aan potentiële samenwerkingspartners. Door eisen te stellen aan de potentiële partners proberen corporaties risico's te beperken.

Uit het onderzoek blijkt dat woningcorporaties verschillende minimale eisen stellen aan zorginstelling voordat er sprake kan zijn van samenwerking. Een goede reputatie en een voldoende sterke financiële positie komen naar voren als belangrijkste eisen. Ondanks dat respondenten aangeven dat reputatie belangrijk wordt gevonden blijkt het objectiveren daarvan (aan de hand van bijvoorbeeld een minimale klanttevredenheid) minder belangrijk.

In de overige antwoorden (categorie 'anders') geven woningcorporaties aan dat ze een eigen visie van de zorginstelling eisen over het thema wonen en zorg alvorens een samenwerking tot stand kan komen. Ook wordt door enkele corporaties benoemd dat de zorginstelling door de gemeente moet zijn gecontracteerd. Zo maken deze corporaties gebruik van de risicobeoordeling van de gemeente. Het gezamenlijk kunnen formuleren van doelstellingen en het ervaren van onderling vertrouwen zijn ook eisen waar woningcorporaties waarde aan hechten.

Is er sprake van andere minimale eisen die je stelt aan een zorginstelling alvorens er sprake kan zijn van samenwerking? (meerdere antwoorden mogelijk)



Het merendeel van de woningcorporaties maakt gebruik van externe diensten om de kredietwaardigheid in te schatten

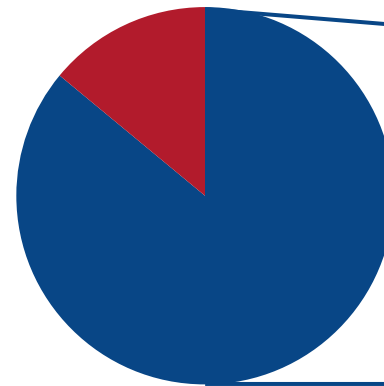
Kredietwaardigheid zorghuurder blijkt belangrijk

Voordat lange termijn contracten worden afgesloten kan het wenselijk zijn om de kredietwaardigheid van de zorghuurder in te schatten. Het beoordelen van de kredietwaardigheid zorgt voor meer comfort over het mogelijke risico van faillissement tijdens de verhuurperiode. De resultaten van de survey laten zien dat het overgrote deel (86%) van de woningcorporaties een inschatting maakt van de kredietwaardigheid van de zorghuurder.

Er bestaat de nodige variatie met betrekking tot de wijze waarop de kredietwaardigheid wordt ingeschat. Woningcorporaties doen dit voornamelijk gebruik te maken van een kredietbeoordelaar en periodiek gesprekken te voeren met de zorghuurder. Ook maken corporaties zelf een analyse van de jaarrekening, of ze gebruiken ZorgRating.

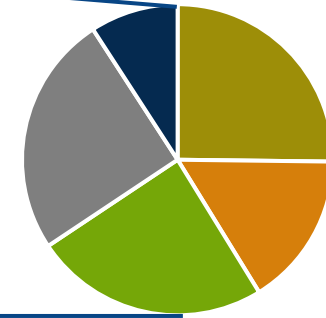
De interviews laten zien dat de kredietwaardigheid van de zorghuurder steeds belangrijker wordt gevonden. Een belangrijke onderliggende factor is de aangekondigde verlaging van de nhc in 2024. Daarnaast vormt de kredietwaardigheid van (vaak relatief kleine) zorgondernemers een aandachtspunt.

Maakt jouw corporatie een inschatting van de kredietwaardigheid van de zorghuurder?



■ Maakt een inschatting ■ Maakt geen inschatting

Wat gebruik je om de kredietwaardigheid van de zorghuurder in te schatten? (meerdere antwoorden mogelijk)



■ Ik maak gebruik van een kredietbeoordelaar
■ Ik gebruik ZorgRating
■ Ik maak zelf een analyse o.b.v. de jaarrekening en andere relevante documenten
■ Ik voer periodiek gesprekken met de zorghuurder
■ Anders



Samenwerkings- en contractvormen



Bijna de helft van de woningcorporaties heeft contracten die flexibiliteit bieden

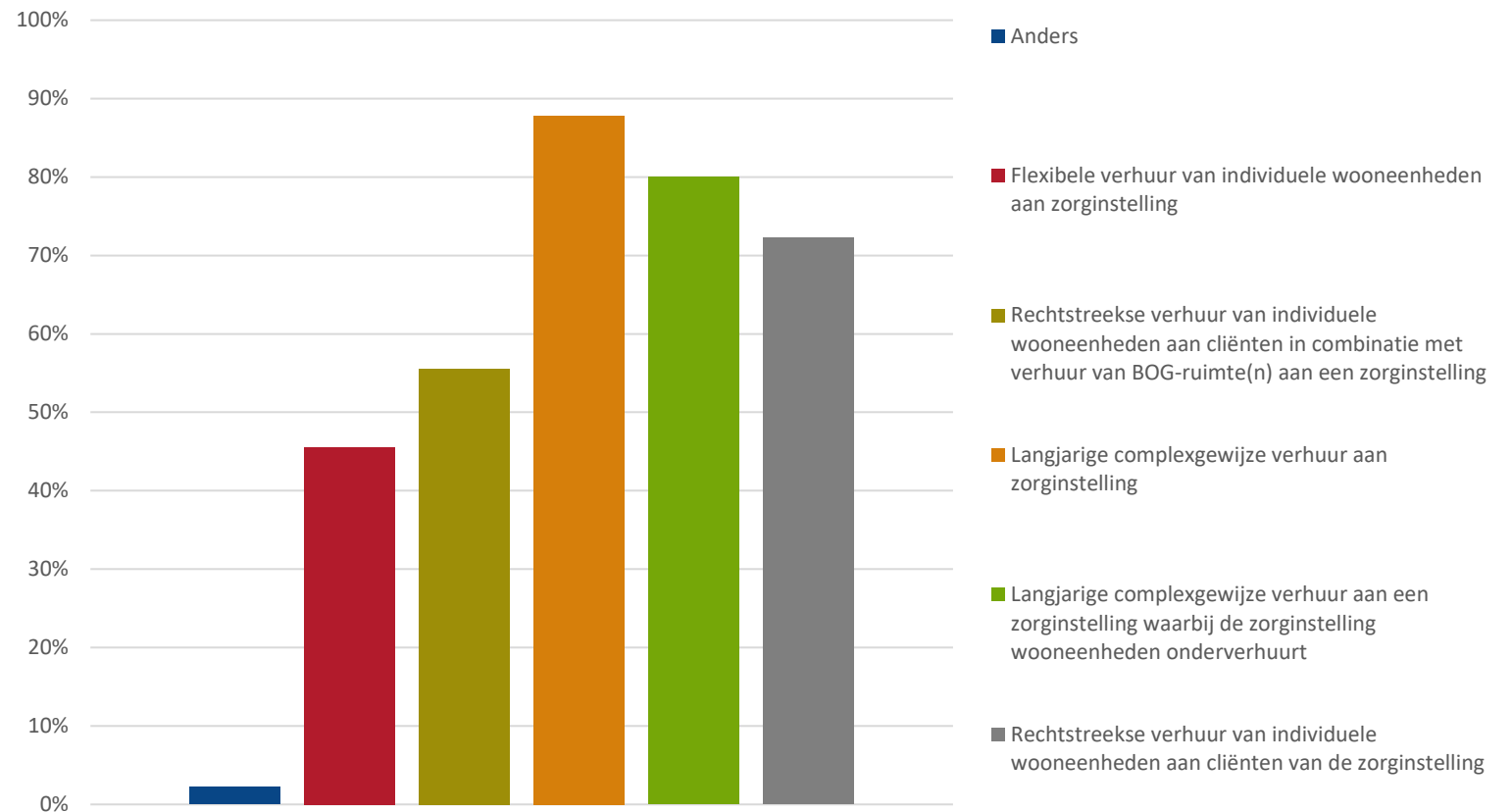
Kortere looptijden vormen uitdagingen voor investeringen

Meer dan 80% van de woningcorporaties geeft aan lange termijn huurcontracten te hebben waarbij er direct (complexgewijs) wordt verhuurd aan de zorginstelling. Ruim 70% heeft huurcontracten waarbij individuele wooneenheden direct aan de cliënt worden verhuurd.

Uit de interviews blijkt dat woningcorporaties de voorkeur geven aan langlopende contracten vanwege de zekerheid die hiermee gepaard gaat. De veranderende wet- en regelgeving zorgt er echter voor dat zorginstellingen terughoudender worden in het afsluiten van langlopende contracten. De onzekerheid over de nhc en het scheiden van wonen en zorg speelt daarbij een cruciale rol. Afspraken die op basis van verouderd bekostigingsbeleid zijn gemaakt, kunnen in de toekomst niet meer financieerbaar blijken.

De onzekerheid bij zorginstellingen resulteert vaak in meer discussie over de looptijd en flexibiliteit van huurcontracten. Uit de interviews blijkt dat zorginstellingen enerzijds vragen om exploitatiezekerheid voor een langere termijn – zeker als zij ook investeren in het gebouw – maar anderzijds ook flexibiliteit wensen om de gevolgen van het scheiden van wonen en zorg op te vangen. Steeds meer corporaties bewegen met moderne, flexibele contractvormen mee in deze ontwikkeling, terwijl een afnemend deel vooralsnog vasthoudt aan de ‘klassieke’ contracten.

Welke vormen van het verhuren van (woon)zorgvastgoedcomplexen zijn van toepassing in jouw portefeuille? (meerdere antwoorden mogelijk)



Woningcorporaties verhuren in toenemende mate direct aan cliënten met een zorgvraag

Impact van scheiden van wonen en zorg op huurcontracten

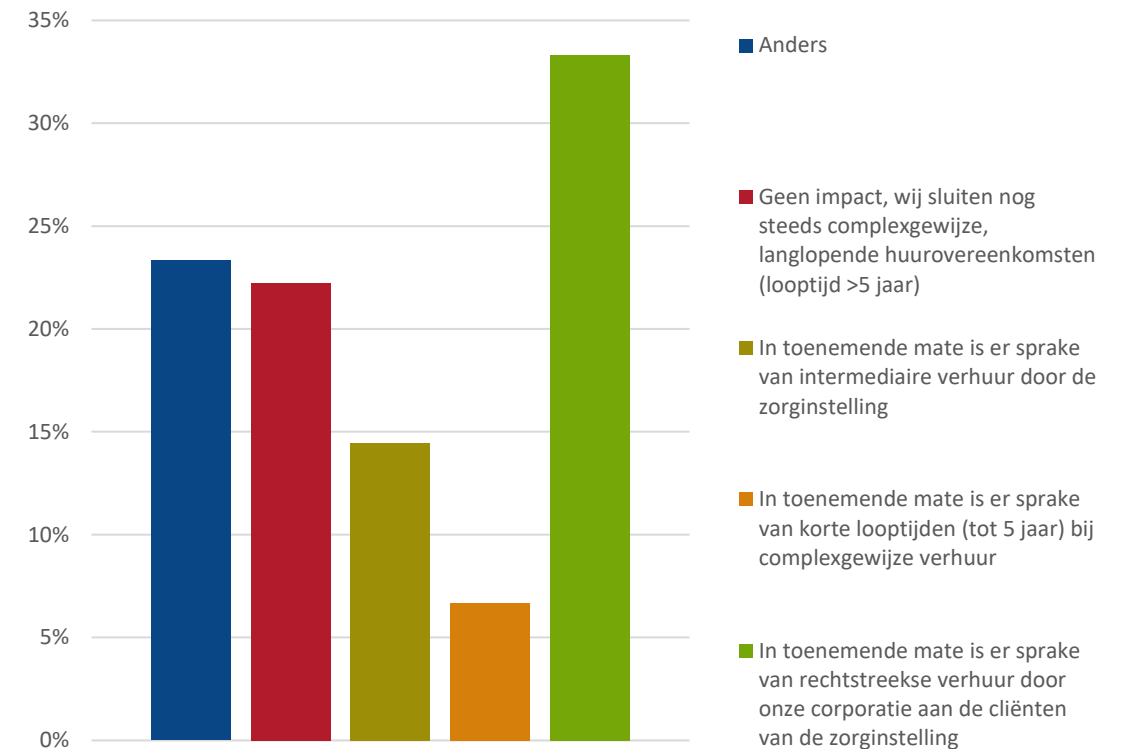
De impact van het scheiden van wonen en zorg is ook voor woningcorporaties een uitdaging. Corporaties bewegen – al dan niet gedwongen door omstandigheden – mee met de veranderingen in de bekostiging van (woon)zorgvastgoed. Een voorbeeld is dat als gevolg van het scheiden van wonen en zorg ongeveer een derde van de corporaties vaker dan voorheen rechtstreeks een woning verhuurt aan de cliënt van een zorginstelling. Dat betekent niet alleen extra beheertaken, maar vaak ook een lagere huuropbrengst dan toen deze doelgroep nog intramuraal in een verzorgings- of verpleeghuis woonde.

Een andere consequentie is dat zorginstellingen wooneenheden in zorggebouwen gaan onderverhuren. Afhankelijk van het huurniveau van de hoofdhuurovereenkomst kan voor de zorginstelling een financieel gat ontstaan. Zodra dit gebeurt en het gat een significante omvang krijgt, vragen zorginstellingen niet zelden aan corporaties om bij te dragen aan een oplossing.

Ondanks dat de meerderheid van de corporaties veranderingen in contracten ervaart, sluit ruim een vijfde van de corporaties nog langlopende, complexgewijze huurovereenkomsten af.

“Woningcorporaties hebben er niets aan als zorginstellingen een contract ondertekenen waar ze vervolgens, bij wijziging van regelgeving, failliet aan gaan.” – René Schiks, Veluwonen

Wat is de impact van het (beleid op het gebied van) scheiden van wonen en zorg op de wijze waarop nieuwe huurcontracten worden vormgegeven?



De inkomensregistratie wordt op verschillende manieren ingericht door woningcorporaties

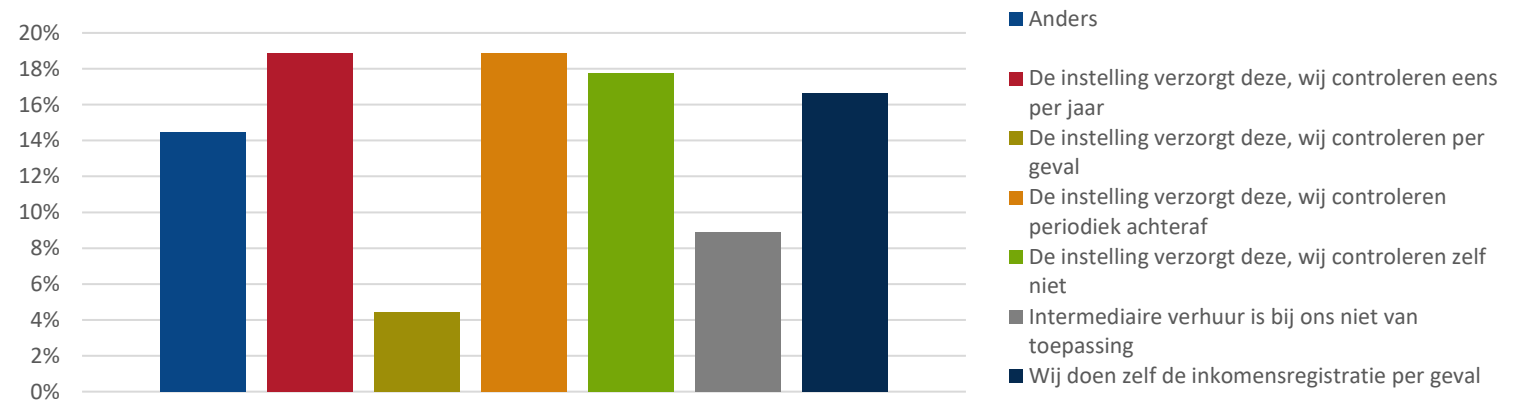
Geen eenduidigheid bij inkomensregistratie

De inkomensregistratie van cliënten kan door woningcorporaties op verschillende manieren worden ingericht. Uit de survey blijkt dat flinke variatie bestaat in de methoden die woningcorporaties hanteren. In veel gevallen wordt de inkomensregistratie overgelaten aan de zorginstelling en vervolgens gecontroleerd. Het controleren van de zorginstelling gebeurt eens per jaar, periodiek achteraf of niet. Naast dat de inkomensregistratie wordt overgelaten aan de zorginstellingen geeft ongeveer 16% van de woningcorporaties aan de inkomensregistratie zelf op zich te nemen.

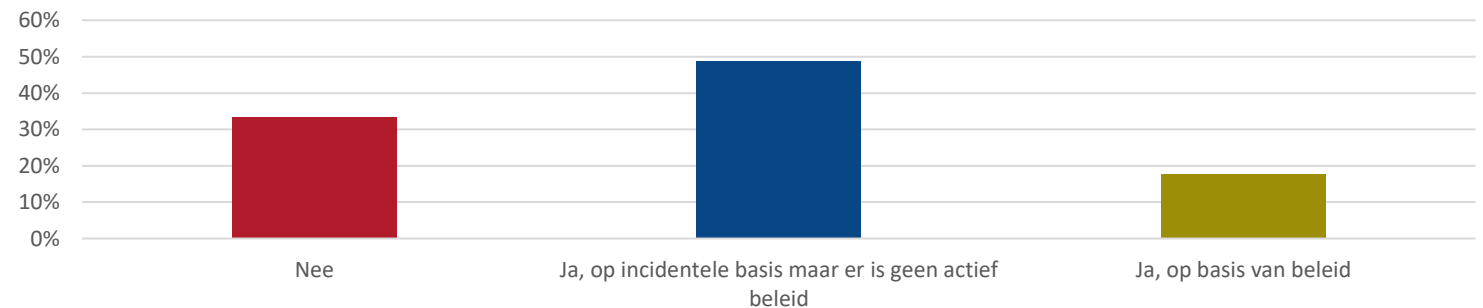
Gebruik vrije ruimte passend toewijzen

In het geval van intermediaire verhuur aan mensen met een zorgvraag maakt 33% van de woningcorporaties geen gebruik van de vrije ruimte inzake passend toewijzen. 49% geeft aan wel gebruik te maken van de vrije ruimte inzake passend toewijzen maar dat incidenteel te doen, niet op basis van actief beleid. Bijna een vijfde van de respondenten geeft aan dat hun organisatie hiervoor specifiek beleid heeft ontwikkeld.

Hoe is de inkomensregistratie (in geval van huurovereenkomsten tussen intermediair en bewoner) geregeld bij intermediaire verhuur?



Maak je in geval van intermediaire verhuur aan mensen met een zorgvraag gebruik van de vrije ruimte inzake passend toewijzen?





Reflectie op de
onderzoeksresultaten



Reflectie op de onderzoeksresultaten

Waar moeten corporaties zich op voorbereiden?

Het onderzoek laat zien dat corporaties zich – veel meer dan vijf jaar geleden – bewust zijn van de opgave die in wonen en zorg ontstaat. Dat wordt mede gedreven door ervaringen uit de praktijk: steeds meer corporaties zien bij oudere huurders vereenzaming, verward gedrag, verwaarlozing en soms ook overlast. Dat zijn problemen die corporaties niet alleen kunnen oplossen. Welzijn en zorg zijn voor deze doelgroep nog steeds onlosmakelijk verbonden met het wonen, maar moeten wel in een zelfstandige woning worden geleverd. Dat vraagt om nieuwe samenwerkingen in het maatschappelijke domein.

Op verschillende plaatsen werken corporaties goed met zorginstellingen samen. Dit leidt tot voorbeelden van succesvolle, vernieuwende woon(zorg)concepten. En die zijn hard nodig, want welzijn en zorg moeten met steeds minder personeel worden geleverd aan een steeds grotere groep mensen. Geclusterde, zorggeschikte woningen kunnen niet alleen de kwaliteit van leven verbeteren, maar zullen in de toekomst voor bewoners ook de sleutel zijn naar beschikbaarheid van zorg en ondersteuning. Waar in het verleden de vraag naar samenwerking vaak vanuit zorginstellingen kwam (“kunnen jullie een verpleeghuis voor ons bouwen?”), is denkbaar dat de vraag van de toekomst vooral vanuit corporaties komt (“kunnen jullie zorg leveren aan de zorgbehoevende huurders in onze geclusterde woonvorm?”).

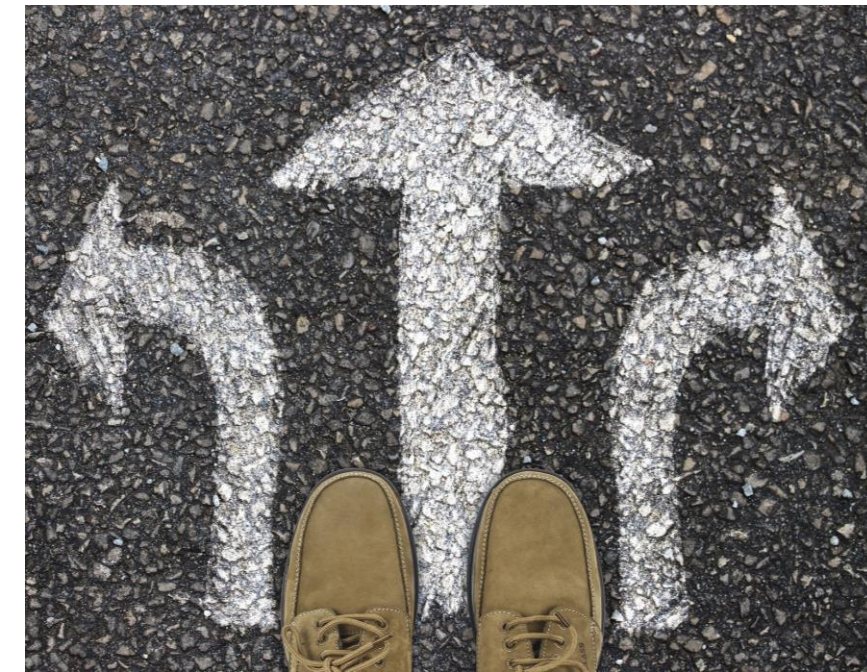
Hoe verbeteren we de samenwerking?

De deelnemende corporatieprofessionals geven aan dat vertrouwen en een gemeenschappelijke visie van groot belang zijn voor succesvolle samenwerking. Voordat de gemeenschappelijke visie en het vertrouwen kunnen worden ontwikkeld, is het nodig om voldoende kennis te ontwikkelen van elkaars wereld. Dat is geen ingewikkelde opgave: met tijd en aandacht voor elkaars verhaal kom je een heel eind.

Uit de praktijk blijkt ook dat het belangrijk is om deze kennisuitwisseling (ook) op bestuurlijk niveau te laten plaatsvinden. Zoals één van de geïnterviewde bestuurders aangaf: “Het heeft ons ruim twee jaar aan bestuurlijk en operationeel overleg gekost om elkaar te begrijpen en vertrouwen. We zijn nu zover dat ik de bestuurder van de zorginstelling bij een probleem een app kan sturen en dan zeker weet dat ik dezelfde dag een reactie krijg. Voorheen had ik het mobiele nummer van de zorgbestuurder niet eens...”.

Tot slot is het van belang dat zowel corporaties als zorginstellingen zich realiseren dat de hedendaagse businesscase van zorggeschikte, geclusterde woonvormen in het sociale huursegment geen financiële winnaars kent. Herijking en onderhandelbaarheid van de nhc en het scheiden van wonen en zorg leggen druk op het financiële rendement van de businesscase.

Transparantie helpt om financiële risico's op een redelijke manier te verdelen en het vertrouwen op te bouwen dat niet een van beide partijen financieel aan het kortste eind trekt. De koplopers in de corporatie- en zorgsector laten zien dat succesvol en met vertrouwen samenwerken kán, de opgave die op ons afkomt laat zien dat het móet.





Contact opnemen

Finance Ideas B.V.
Weg der Verenigde Naties 1
3527 KT Utrecht
Telefoon: 030 – 232 0480

info@finance-ideas.nl
finance-ideas.nl



Michiel Majoor
michiel.majoor@finance-ideas.nl



Corstiaan Verweij
corstiaan.verweij@finance-ideas.nl



Max van Son
max.vanson@finance-ideas.nl



Geertjan Vrolijk
geertjan.vrolijk@finance-ideas.nl

MEER IMPACT MET MAATSCHAPPELIJK KAPITAAL