



WOONZORG  
NEDERLAND

# Zorgvastgoed

## De business case op zijn kop

Guus Verduijn

Directeur

Woonzorg Nederland

23 september 2014



# Programma

- Korte introductie Woonzorg Nederland
- De nieuwe klant
- Scheiden Wonen en Zorg
- Onderzoek onder potentiële klanten
- Het is tijd voor intensieve samenwerking



# Thuis in wonen & zorgen

Sinds 1950  
geworteld in  
de  
Nederlandse  
samenleving

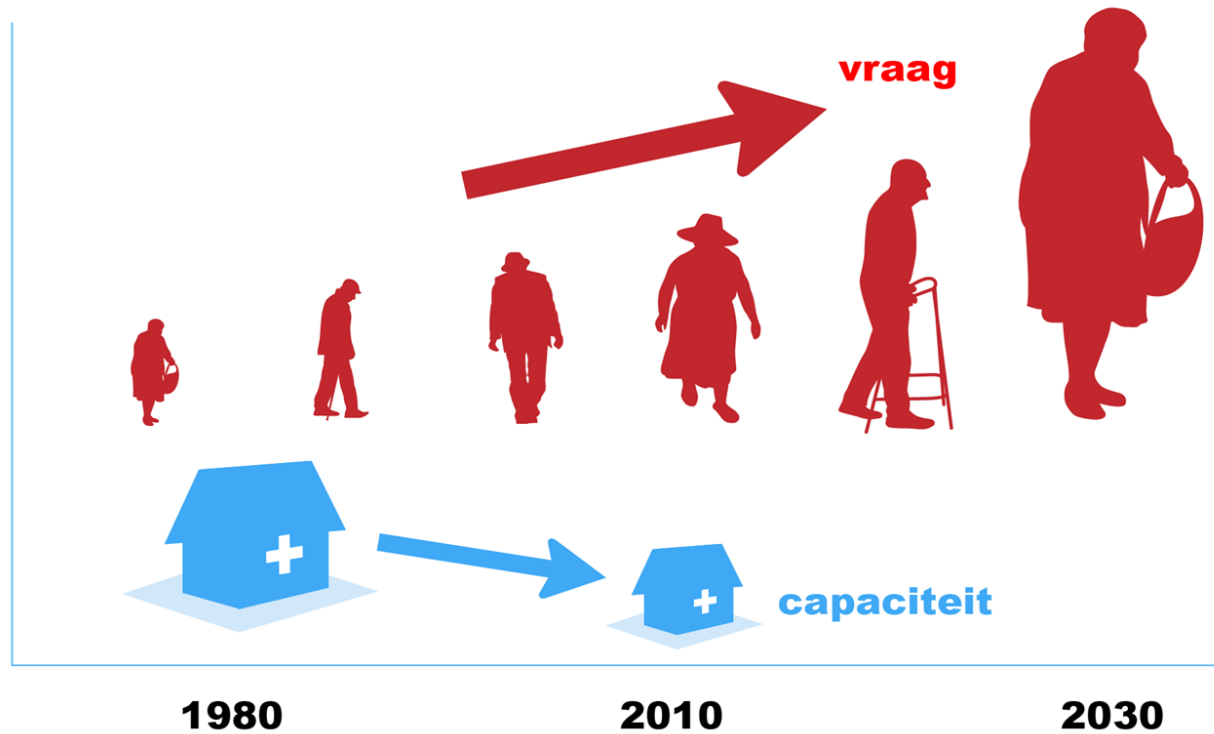


# Een vitale woningcorporatie voor kwetsbare ouderen

- Ruim 27.000 woningen in 174 gemeenten
- Ruim 17.000 intramurale eenheden
- Partnerships met > 90 zorgorganisaties



# We moeten een kloof overbruggen



# De nieuwe klant



- ‘Dubbel’ vergrijsd
- Meer alleenstaanden
- Meer vraag naar zorg & welzijn
- Wil vrij kunnen kiezen
- Respectvol bejegend worden
- Betaalbaar & veilig wonen
- Minder draagkrachtig (?)

# Nieuwe spelregels



- Wet langdurige zorg (Wlz)
- Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo)
- Zorgverzekeringswet 2015



# Visie Scheiden Wonen en Zorg

Woonzorg Nederland heeft een visie op Scheiden van Wonen en Zorg ontwikkeld



**‘We moeten het huidige potentieel aan zorgvoorzieningen en woningen optimaal benutten’**

## De uitdagingen

### Waarom zijn we hier?

De structurele zorgtekortstelling zal de komende jaren steeds groter worden. Dit betekent dat zorginstellingen meer mensen met zorgvraag moeten accommoderen in bestaande woonwoningvoorzieningen, met name in bestaande woonwoningvoorzieningen die niet zijn ontworpen voor deze doelgroep.

Wat is de uitdaging? De uitdaging is om de huidige woonwoningvoorzieningen in te zetten voor de zorgvraag. Hoe gaan de zorginstellingen de woonwoningvoorzieningen inzetten voor de zorgvraag? De uitdaging is om de huidige woonwoningvoorzieningen in te zetten voor de zorgvraag.

Wat is de uitdaging? De uitdaging is om de huidige woonwoningvoorzieningen in te zetten voor de zorgvraag. Hoe gaan de zorginstellingen de woonwoningvoorzieningen inzetten voor de zorgvraag? De uitdaging is om de huidige woonwoningvoorzieningen in te zetten voor de zorgvraag.

**‘We moeten het huidige potentieel aan zorgvoorzieningen en woningen optimaal benutten’**

Wat is de uitdaging? De uitdaging is om de huidige woonwoningvoorzieningen in te zetten voor de zorgvraag. Hoe gaan de zorginstellingen de woonwoningvoorzieningen inzetten voor de zorgvraag? De uitdaging is om de huidige woonwoningvoorzieningen in te zetten voor de zorgvraag.

**“Wie de wetswijzingen, demografische ontwikkelingen en de groeiende vraag naar zorg plaatst in perspectief van ons bestaande vastgoedaanbod, komt tot de conclusie dat een optimale benutting daarvan ook voor onze zorgpartners een zeer efficiënte oplossing is.”**

# Stelsel wijzigt, vraag en behoefte neemt toe

- Markt:
  - Dubbele vergrijzing
  - Toenemende vraag naar passende woonzorgvoorzieningen
  - Middellange termijn afnemende markt (krimpgebieden)
- Klantwens:
  - Transparantie, keuzevrijheid maar ook “all-in” aanbod en “One stop” shopping
  - Respectvolle bejegening en beleving
  - Betaalbare beschermde woonomgeving
- Zorgpartners WZN:
  - Verbondenheid lokale (zorg)netwerken
  - Contractrelatie zorgkantoren
  - Directe klantrelatie
  - Zekerstellen zorg- en gebouwexploitatie
- Stijgende kosten zorg:
  - Bezuinigingen op volumemiddelen zorgvastgoed
  - Koopkrachtdaling potentiële cliënten: eigenbijdrage zorg
  - Behoeftte aan betaalbare woonzorgvoorzieningen
- Bouwproductie:
  - Terughoudend investeringsbeleid investeerders
  - Stagnatie nieuwbouw en renovatie productie
- Zorgvastgoed Woonzorg Nederland:
  - Functionele en bouwkundige prijs/kwaliteitverhouding redelijk tot goed (Bouwmonitor)
  - Ketenzorg mogelijk door aanleunwoningen i.c.m. zorgcentrum

# Kortom, wat wij zien ...

Recent onderzoek USP in opdracht van Woonzorg Nederland toont dat aan

- Ondanks stelselwijziging blijft er grote vraag naar geschikte, betaalbare ouderenhuisvesting
- Grootste 'aandoening' veel ouderen: eenzaamheid
- Onze panden grosso modo goed geschikt voor onze huidige en toekomstige core-business:
  - *Huisvesten en accomoderen van leefgemeenschappen van minder vitale senioren*

**Conclusie: huidig zorgvastgoed benodigd, maar aandacht voor welzijnsvoorzieningen is cruciaal voor kwetsbare ouderen**

Actief Avontuurlijk

Beschermd Comfortabel

Eigenzinnig Exclusief

Geborgen Harmonieus

# Vijf formules

Ontvankelijk

Professioneel Rustig

Saamhorig Status

Traditie Uitdaging Veilig

Vrij Zelfredzaam Zeker

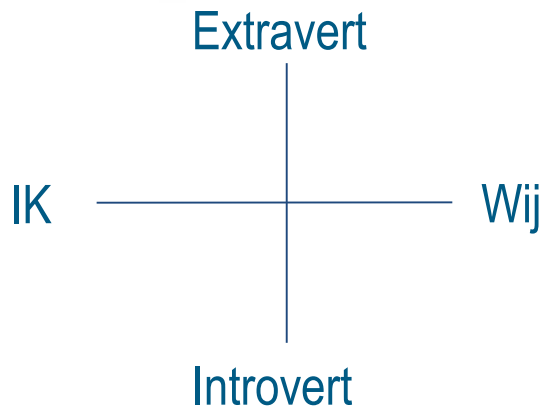
Zinvol Zorgeloos

# Bepalende factoren voor segmentatie

Leefstijl

Vitaliteit

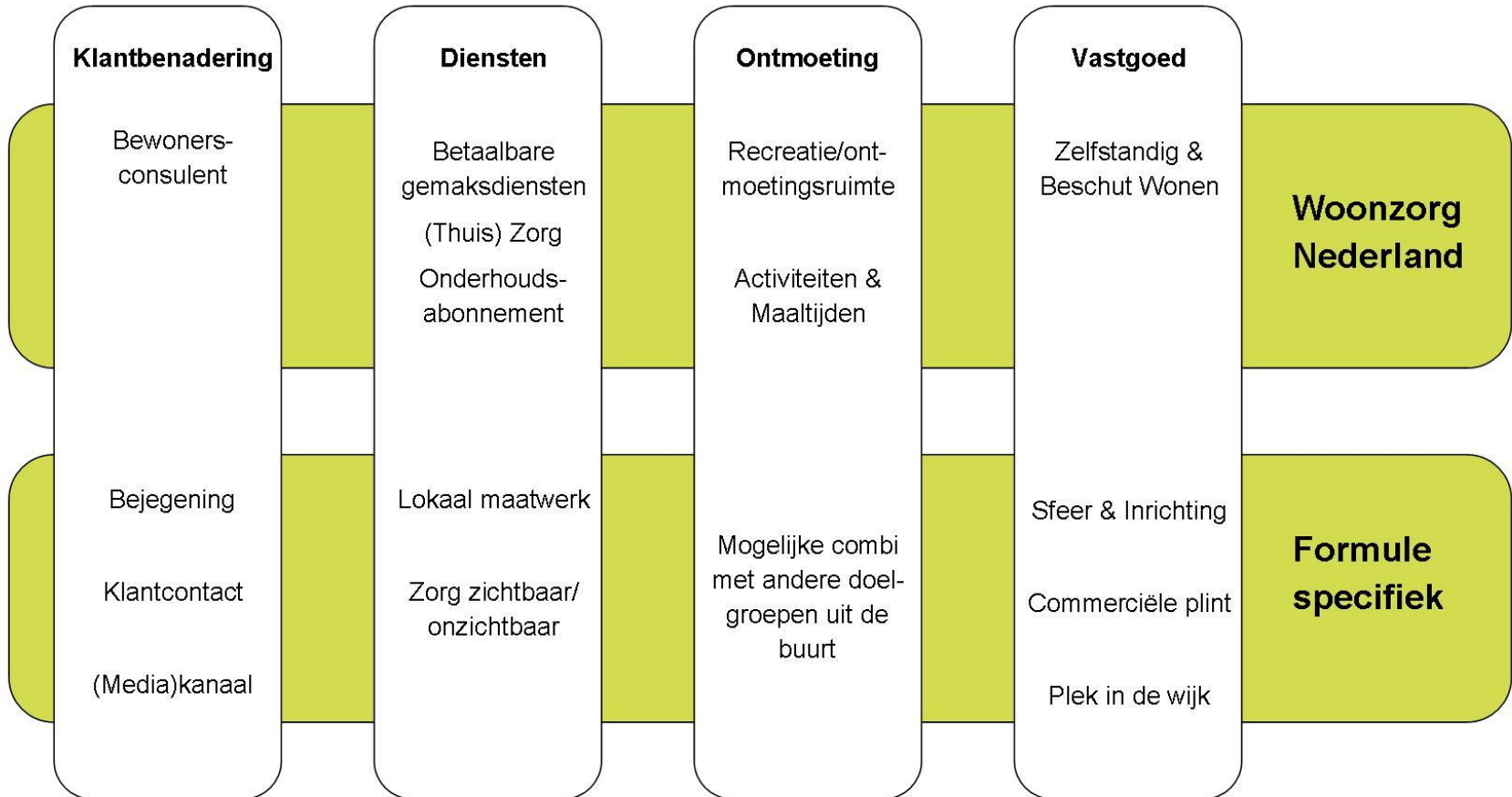
Inkomen



- Vitaal
- Onzeker
- Regieafhankelijk

Sociaal < 550 euro  
Midden 550-900 euro  
Hoog > 900 euro

# Componenten woonformules



# Onderzoek onder potentiële klanten

- Is er markt voor de verhuur van zelfstandige studio's/appartementen in (voormalige) verzorgingshuizen?
- Welke (potentiële) huurder is geïnteresseerd in het huren van een zelfstandige studio/appartement in een (voormalig) verzorgingshuis?
- Wat zijn de belangrijkste elementen bij de keuze voor een nieuwe woning?
- Wat is het belang van de activiteiten en aanvullende diensten in het complex?

# Uitkomsten – concept

- Er kan (voorzichtig) geconcludeerd worden dat er potentie is voor het concept; uiteraard afhankelijk van markt, concurrentie en prijs
- Voornaamste reden om te kiezen voor een dergelijk concept zijn de aanwezige zorg & voorzieningen, het behoud van vrijheid/zelfstandigheid en het feit dat het complex in de voor hen bekende buurt ligt
- Reputatie/imago van het betreffende complex speelt belangrijke rol
- Slechts 1/3 van de ondervraagde kinderen met ouders van boven de 70 geeft aan mantelzorg te kunnen en willen geven



# De nieuwe klant

- Is ouder dan 70/75, alleenstaand, met licht beperkende gezondheidsproblemen in de groene, gele of aqua doelgroep.
- Woont veelal nog zelfstandig, ongeveer 25% geeft aan nog een keer vrijwillig te willen verhuizen.
- Bij verslechtering van de gezondheid geeft het merendeel aan te willen verhuizen naar een meergezinswoning (74%) en 49% kiest daarbij voor een complex speciaal voor senioren.



# Pilots SW&Z

Verspreid door heel Nederland met de volgende thema's:

- In samenwerking met oa. de hurende zorginstelling **ontwikkelen van nieuwe woon-zorgconcepten** met daarin een mix van zelfstandig wonen tot zware zorg
- In samenwerking met de hurende zorginstelling het **huidige verzorgingshuis gefaseerd omzetten** naar zelfstandig beschut wonen
- Herpositioneren van leegstaande zorgcomplexen naar (tijdelijke) **studentenhuisvesting** of zelfstandig beschut wonen

# Het is tijd voor intensieve samenwerking

- Nieuwe rolverdeling gemeenten, zorg- en welzijnsinstellingen en corporaties
- Regels wijzigen, maar de vraag naar wonen en zorg blijft groeien
- Uitdaging aangaan om samen passende woon- zorg- en dienstenarrangementen te realiseren
- Afstemming ruimtelijke ordening

# Ten slotte

“Het is niet de sterkste  
van een soort die  
overleeft.

Wel degene die zich het  
beste aan  
veranderingen kan  
aanpassen”

(Charles Darwin)

