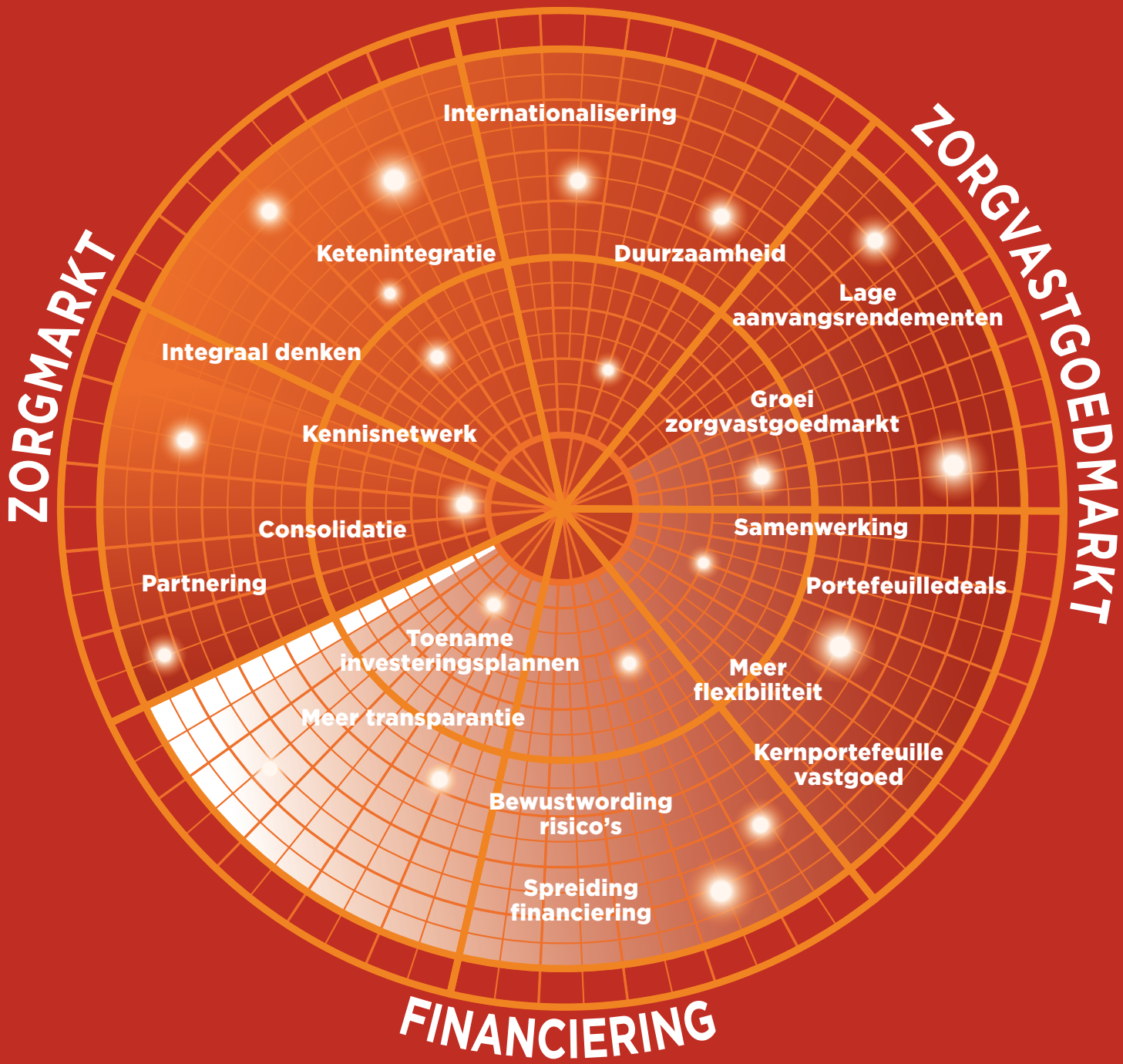
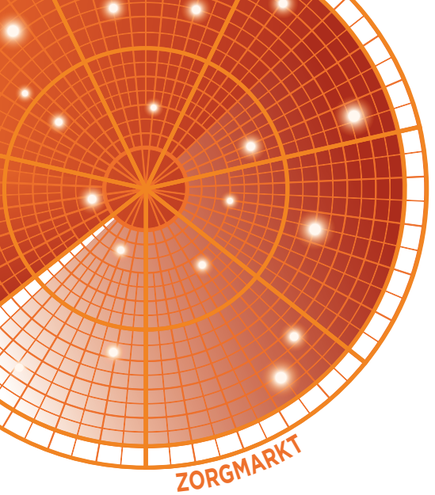
NATIONALE TRENDRADAR
Zorgvastgoed 2019

EEN PROJECT VAN HET INSTITUUT VOOR VASTGOED & DUURZAAMHEID



De *Nationale Trendradar Zorgvastgoed 2019* is samengesteld op basis van acht interviews in de zorgvastgoedsector. Ook is er online onderzoek gedaan in de zorgsector. Uit de interviews en het onderzoek zijn op basis van de grootste gemene deler trends geselecteerd waarmee zorginstellingen nu te maken hebben of gaan krijgen.



ZORGMARKT

De zorgmarkt is aan snelle verandering onderhevig. Enerzijds is er de toenemende verschuiving van intramurale zorg naar ambulante en extramurale zorg. Anderzijds is er een snelle ontwikkeling in e-health en zorgtechnologie. De cliënt blijft langer thuis wonen en eenvoudige zorg wordt zo dichtbij mogelijk in gezondheidscentra georganiseerd. Intramurale zorg vindt steeds meer in normale woonomgevingen plaats, waarbij de cliënt een sterke voorkeur heeft voor kleinschaligheid.
Ziekenhuizen nieuwe stijl zijn er vooral voor acute, hoogcomplexe zorg, terwijl niet acute, planbare zorg meer in specialistische klinieken plaatsvindt. De snelle verandering van de zorgmarkt doet zich voor in een voor zorginstellingen krappe financiële omgeving, met toenemende concurrentie van nieuwe toetreders.
Voor elke zorginstelling is het noodzakelijk na te denken over de vraag hoe deze veranderingen van invloed zijn en hoe het antwoord daarop te formuleren. Wat zijn de organisatorische trends waarmee de sector nu mee te maken heeft?

WILLEM-JAN HANEGRAAF
PROGRAMMADIRECTEUR RIJNSTATE

‘De snel veranderende omgeving vraagt sterke focus op bereidheid en adaptief vermogen om te vernieuwen, om de continuïteit van de organisatie te borgen’

INTERNATIONALISERING

Grote buitenlandse zorgpartijen als Orpea en Korian, die al in meerdere Europese landen actief zijn, betreden de Nederlandse zorgmarkt door lokale particuliere zorgverleners als Allerzorg, Dagelijks Leven, September, Diaphora en Stepping Stones over te nemen. Buitenlandse zorgpartijen zijn nog niet zo bekend in Nederland, zoals blijkt uit het online onderzoek.

KETENINTEGRATIE

De gehele zorgketen kan verder integreren door de knelpunten uit het zorgproces te halen dat de cliënt doorloopt. Goede organisatorische afstemming, wellicht zelfs integratie, is daarbij cruciaal. Zo ontstaat een soort ‘one stop shop’ met de garantie dat de juiste zorg geleverd wordt op het juiste moment en de juiste plaats.

CONSOLIDATIE

Een efficiëntere bedrijfsvoering moet vooral gezocht worden in de overhead. Daar kan winst geboekt worden. In landen als Duitsland en Frankrijk is nu een consolidatieslag gaande in de zorgexploitatie door fusies en overnames. Deze organisaties zetten nu de eerste stappen in Nederland. Hier sluiten vooral kleinere zorginstellingen zich aan bij de grotere.

KENNISNETWERK

Door ontwikkelingen in e-health en zorgtechnologie kan de cliënt meer en meer thuis of dicht bij huis het persoonlijke zorgproces doorlopen. Ziekenhuizen positioneren zich in, deels online, kennisnetwerken als hét kennis- en expertisecentrum ter ondersteuning van deze dienstverlening en maken zo diagnoses en behandeling op afstand mogelijk.

INTEGRAAL DENKEN

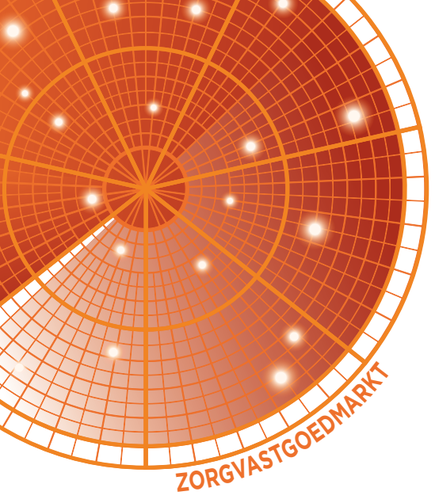
De cliënt staat meer dan ooit centraal en wil ook steeds meer de regie voeren over het eigen dossier. Maar ook de beschikbaarheid van het zorgpersoneel wordt steeds belangrijker. Zorginstellingen denken steeds meer na over de vraag hoe zij het voor hun cliënten en medewerkers beter kunnen doen. Hoe zij met elkaar tot oplossingen kunnen komen.

PARTNERING

Partnerships kunnen voor zorginstellingen interessant zijn om zo win-winrelaties tot stand te brengen waarbij zowel risico’s als voordelen met elkaar gedeeld worden. Voor zorginstellingen betekent dat veelal dat zij bepaalde diensten afnemen, terwijl de partner daarvoor investeert. Samenwerking met partners kan snelheid en reikwijdte vergroten.

MARGREETH KASPER DE KROON
VOORZITTER RVB ZORGGROEP NOORDWEST-VELUWE

‘Meer samenwerken in de zorg om de cliënt de juiste zorg, op het juiste moment en op de juiste plaats te geven’



ZORGVASTGOEDMARKT

De zorgvastgoedmarkt in Nederland komt nu goed tot ontwikkeling. De beleggingsvraag is beduidend groter dan het aanbod. Pensioenfondsen zoeken een hogere weging van zorgvastgoed in hun portefeuille, enerzijds vanwege het stabiele karakter van de zorgvraag, anderzijds om vanuit MVO-optiek meer in maatschappelijk vastgoed te beleggen. Pensioenfondsen beleggen direct of indirect via zorgvastgoedfondsen in zorgvastgoed. Een andere actieve partij is de particuliere belegger. Zorginstellingen zijn bekend met de belegger in het zorgvastgoed. Ruim 40% van de respondenten uit het online onderzoek geeft aan wel eens een gebouw aan een belegger verkocht te hebben. Zo'n 60% zegt ook te huren van een belegger en/of daarmee samen te werken. Dat kunnen ook woningcorporaties zijn, maar ook wordt aangegeven dat deze groep juist meer afstand neemt tot deze markt. Bij zorginstellingen is de overtuiging aanwezig dat de belegger in de toekomst een grotere rol zal spelen, alhoewel zorginstellingen en beleggers elkaars taal nog niet goed spreken.

ERIC SCHEIJGROND
ASSOCIATE DIRECTOR HEALTHCARE
CUSHMAN & WAKEFIELD

'Het potentieel voor de verdere groei van de zorgvastgoedmarkt is groot'

INTERNATIONALISERING

Beleggers in de zorgvastgoedmarkt komen nu ook uit het buitenland. Het zijn gespecialiseerde vastgoedfondsen, die in vele landen zowel in *cure*- als *care*-zorgvastgoed beleggen. Een recente grote aankoop was de Medimall, gelegen naast het Maasstad Ziekenhuis in Rotterdam. Ruim de helft van de respondenten uit het online onderzoek zegt bekend te zijn met buitenlandse beleggers.

GROEI ZORGVASTGOEDMARKT

In 2018 waren er voor zo'n 900 miljoen aan beleggingstransacties in de zorgvastgoedmarkt in Nederland, een groei van 35% vergeleken met 2017. De verwachting dat de groei van de zorgvastgoedmarkt doorzet, wordt breed onderschreven en ook bevestigd door ruim 80% van de respondenten in het online onderzoek.

LAGE AANVANGSRENDEMENTEN

De aanvangsrendementen op het zorgvastgoed in Nederland zijn harder gedaald dan in andere vastgoedsectoren. Door het geringe aanbod aan zorgvastgoed is er door de grote beleggingsvraag interesse in alle typen zorgvastgoed op verschillende locaties. Naast nieuwbouw is ook bestaand zorgvastgoed, al of niet met een renovatieopgave, interessant.

PORTEFEUILLEDEALS

De belegger in zorgvastgoed is op zoek naar volume en wil graag van een zorginstelling meerdere gebouwen in een 'mandje' aankopen. Deze 'mandjes' zijn nog weinig beschikbaar, maar er is wel meer belangstelling. Er lijken kansen te liggen nu zorginstellingen zichzelf steeds meer de vraag stellen wat zij met hun vastgoed willen.

JOOST DE BAAIJ
SENIOR RESEARCH ANALIST SYNTRUS ACHMEA REAL ESTATE FINANCE

'Zorginstellingen stellen zich meer de vraag wat zij met hun vastgoed willen'

ROELAND BROUNS
DIRECTEUR VASTGOED 'S HEEREN LOO ZORGGROEP

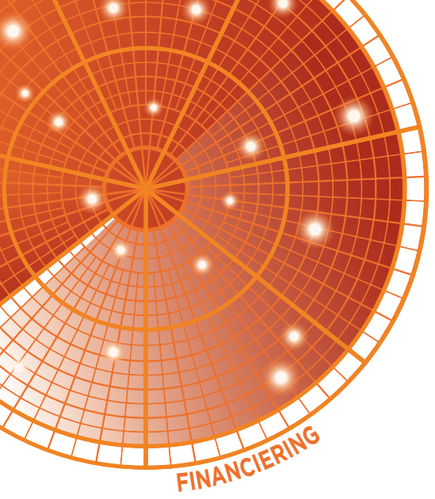
'Het kunnen invullen van de zorg met personeel gaat in toenemende mate een factor worden in het zorgvastgoed'

SAMENWERKING

Op het gebied van zorgvastgoed werken zorginstellingen ook samen met andere zorginstellingen, meestal in de sfeer van huur. Ruim 60% van respondenten in het online onderzoek geeft dat aan. Veelal wordt hiermee leegstandproblematiek opgelost. Er wordt ook samengewerkt met beleggers: bij het realiseren van nieuwe zorglocaties en in geval van sloop/nieuwbouw of renovatie.

DUURZAAMHEID

Betreffende duurzaamheid moet een grote slag geleverd worden door zorginstellingen. Ruim 50% van de respondenten in het online onderzoek vindt daarbij een gezonde leefomgeving het belangrijkste, gevolgd door ruim 40% die kiest voor energietransitie. Circulariteit staat niet hoog op de agenda. Financieel is het allemaal een forse uitdaging voor zorginstellingen.



FINANCIERING

Het zorgvastgoed is een dominant onderdeel op de balans van zorginstellingen. Bij de exploitatie is de zorg zelf echter het dominante onderdeel. Met de snel veranderende wereld van de zorg komt voor de financiering van zorginstellingen daarom sterk de focus te liggen op de waarde van het zorgvastgoed op de balans. Die waarde is weer sterk afhankelijk van de vraag in welke mate het zorgvastgoed op de balans aansluit op de ontwikkelingen in de zorg. Een forse bestuurlijke uitdaging, waarbij geschakeld moet worden op de zorg zelf, maar ook op het zorgvastgoed.
Bovendien blijft de financiële druk op zorginstellingen onverminderd hoog en hebben zij te maken met afname van het benodigd aantal vierkante meters voor de zorgverlening door een verschuiving van intramurale zorg naar ambulante en extramurale zorg. Daarnaast spelen dan ook nog thema's als verjonging en verduurzaming. Risico's alom, die bij de financiering ook steeds meer meegenomen zullen worden.

BASTIAAN BIJLOOS
MANAGER DELOITTE REAL ESTATE

'Bewustwording risico's van het vastgoed voor zorginstellingen moet omhoog'

BEWUSTWORDING VAN RISICO'S

De bewustwording van risico's van het vastgoed voor zorginstellingen is toegenomen en zal verder stijgen. Onverwachte kosten betreffende het vastgoed kunnen een groot effect hebben op de zorgexploitatie en zelfs op de continuïteit. Vastgoedexpertise op bestuursniveau is cruciaal om alle vastgoedrisico's goed in beeld te hebben en daarop tijdig te sturen.

KERNPORTEFEUILLE ZORGVASTGOED

Door een sterkere focus op de rol van vastgoed bij zorginstellingen wordt meer gekozen om alleen het strategisch vastgoed nog in eigendom te houden en de rest van het vastgoed van de hand te doen en al of niet te vervangen door huur. Verkoopopbrengsten worden gebruikt om het strategische vastgoed kwalitatief te verbeteren.

TOENAME INVESTERINGSPLANNEN

Met de veranderingen in de zorg nemen ook de investeringsplannen van zorginstellingen weer toe. Daarbij neemt ook het risicobewustzijn toe. Er wordt langer nagedacht over projecten vanuit de realisatie dat de werkelijkheid van vandaag mogelijk niet die van morgen is. Hoe robuust is de businesscase? Kan er onderweg nog bijgestuurd worden?

MEER FLEXIBILITEIT

Het hoge tempo van veranderingen in de zorg, maar ook in de maatschappij als geheel, vereist een hoge mate van flexibiliteit. Wellicht zijn het veranderingen in de behandeling of in mobiliteit. Het vastgoed moet daarin mee kunnen bewegen. Flexibiliteit heeft een positief effect op de waarde en daarmee op de financiering.

HERMAN BELLERS
DIRECTEUR WFZ

'Na jaren van daling is er nu een zekere opleving in investeringsplannen bij zorginstellingen'

BERT VAN SCHERPENZEEL
SENIOR ADVISEUR/TAXATEUR AAG

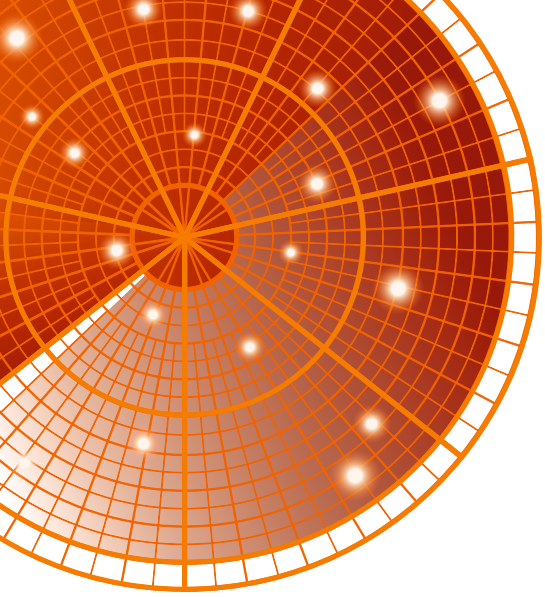
'Centrale vraag is of je als zorgorganisatie in staat bent om met je gebouw(en) in te spelen op de marktvraag'

MEER TRANSPARANTIE

Vastgoed en zorg zijn sterk verweven en dat belemmert het zicht op de risico's. Door zorg en vastgoed organisatorisch te scheiden en dat bestuurlijk te borgen zal de transparantie betreffende de risico's van zowel de zorg als het vastgoed groter worden. Dat komt de onderbouwing van de bedrijfsvoering naar de toekomst ten goede.

SPREIDING FINANCIERING

De snelle veranderingen in de zorg maken de inkomstenstroom uit de zorg onzeker. Banken spreiden de financiering van de zorg daarom over meer zorginstellingen en hebben de focus sterk op de waarde van het onderliggende vastgoed. De financiering van de veranderingen in de zorg tezamen met de aankomende energietransitie is een forse uitdaging.



GOEDE PARTNER

Vastgoed is een belangrijk aandachtsterrein voor besturen van zorginstellingen. Het speelt een belangrijke rol in het thuisgevoel van bewoners, in de werkomgeving van medewerkers en in een gezonde financiële balans van de organisatie. Vermogensbeheerder Syntrus Achmea Real Estate & Finance neemt zorginstellingen het vraagstuk vastgoed graag uit handen. Samen met de instelling bekijkt Syntrus Achmea hoe een wooncomplex met verschillende functies eruit moet zien. Maar ook hoe een comfortabele leefomgeving kan worden gecreëerd voor bewoners, met goede zorg en service. Met zorginstellingen op verschillende locaties in Nederland heeft Syntrus Achmea de afgelopen tien jaar al veel ervaring opgedaan met deze samenwerking. De institutionele beleggers voor wie Syntrus Achmea werkt (pensioenfondsen, verzekeraars en charitatieve instellingen) verbinden zich langjarig aan hun beleggingen. Ze streven niet alleen naar een passend financieel rendement waarmee huidige en toekomstige pensioenen kunnen worden betaald, maar nadrukkelijk ook naar een maatschappelijk rendement.

syntrus | achmea
real estate & finance

VERANTWOORDING

Voor het samenstellen van deze Nationale Trendradar Zorgvastgoed hebben wij uitvoerige gesprekken gevoerd met acht personen die op verschillende niveaus dagelijks te maken hebben met zorgvastgoed. U vindt ze met een foto en quote uit deze gesprekken op de voorgaande pagina's. Aanvullend hebben wij via een online onderzoek een aantal vragen gesteld aan zo'n 2.000 personen werkzaam bij zorginstellingen en kregen 209 reacties. Wij danken allen voor hun bereidwillige medewerking. Op basis van de gesprekken en het online onderzoek, hebben wij een selectie gemaakt van de belangrijkste trends. Wij presenteren en bespreken de trends op de Zorgvastgoed Dag die wij op 15 mei organiseren op Nyenrode Business University. In het juninummer van *Vastgoedsturing*, het kwartaalmagazine van IVVD, doen we er verslag van.

Wim Fieggen
mede-oprichter/directeur IVVD
www.ivvd.nl

Robert Muijsers
eigenaar Arbol Healthcare Real Estate
www.arbolbv.nl

De Nationale Trendradar Zorgvastgoed is een project van IVVD naar een idee van Robert Muijsers van Arbol Healthcare Real Estate. Dit trendonderzoek wordt ook uitgevoerd voor corporatievastgoed, onderwijsvastgoed en gemeentelijk vastgoed. De Nationale Trendradar Zorgvastgoed is mede mogelijk gemaakt door Syntrus Achmea Real Estate & Finance.

Wilt u meerdere gedrukte exemplaren van deze trendradar nabestellen? Zie www.ivvd.nl/ntrz

IVVD • Zuidzijde 146 • 2977 AM Goudriaan
info@ivvd.nl • www.ivvd.nl

IVVD kennisplatform