



Van wonen en zorg naar wonen en diensten

[Sector in transitie en naar een
gedifferentieerde visie op zorgvastgoed]

Erwin Winkel, ING, Sectormanager Zorg
Den Haag | 26 oktober 2016

Naar een gedifferentieerde visie op zorgvastgoed

- Banken zijn van oudsher een belangrijke financier van Nederlands zorgvastgoed
 - Traditionele manier van financieren
 - Exploitatie is leidend
 - We zien differentiatie tussen hoogcomplex (concentratie) en laagcomplex zorg en dienstverlening
 - Beide vereisen een andere visie op zorgvastgoed
 - Beleggers zijn actief op met name het laagcomplex segment
 - Binnen wonen en diensten moeten we niet langer willen spreken over zorgvastgoed maar over wonen met dienstverlening
 - Maatschappelijke drivers zetten dit in beweging
 - Impact op zorgorganisaties en verdienmodel
-
- ING sectorvisie Wonen en Diensten, maart 2016
https://www.ing.nl/media/ING_EBZ_Dienstverlening-voor-de-nieuwe-oudere-maart-2016_tcm162-101220.pdf

Voor zover context en duiding

Karakteristiek van de weerbaarheid van een zorginstelling



Welke risico's?

Competitieve markt (en)

- De **regels** worden gemaakt door verzekeraars en politici
- Complexe en incoherente **systematiek** van contracteren
- **Technische** ontwikkelingen (e-health)
- **Strategische** posities veranderen

Welke risico's?

Bestuurlijk/bedrijfsvoering

- Meer jaren **visie** op taak en rol
- Strategische **positionering**
- **Cultuur:**
 - **Organisatie** inrichting
 - Business modellen gericht op **cost-cutting** en **vraagsturing**
 - **Fusies** en samenwerkingsverbanden

De markt gaat op zijn kop

Focus van dienstverlening op de seniorenmarkt verschuift fundamenteel...

...van verblijf in een instelling, waar goede zorg centraal staat...



...naar dienstverlening thuis, waar veilig wonen binnen het eigen sociale netwerk centraal staat...



...en zorg – afhankelijk van de gezondheid en het aanwezige netwerk van de bewoner – een onderdeel kan zijn van de dienstverlening



...waardoor nieuwe verdienmodellen voor seniordiensten van de grond komen



Innovators ontwikkelen nieuwe diensten voor ouderen...
+

Bestaande aanbieders moeten switch van aanboderichte naar vraaggerichte dienstverlening maken, afhankelijk van hun expertise en de regionale ontwikkeling van vraag en aanbod...

'Het beleid van langer thuis wonen wordt door mensen geïnterpreteerd als zo lang mogelijk in de bestaande woning blijven. Terwijl thuis wonen een eigen woning inhoudt die net zo goed onderdeel van een beschermde omgeving kan zijn, maar dan zonder de collectieve bekostiging.'

(Prof. dr. Joris Slaets, Executive director Leyden Academy on Vitality and Ageing)

4 aanjagers van vernieuwing :

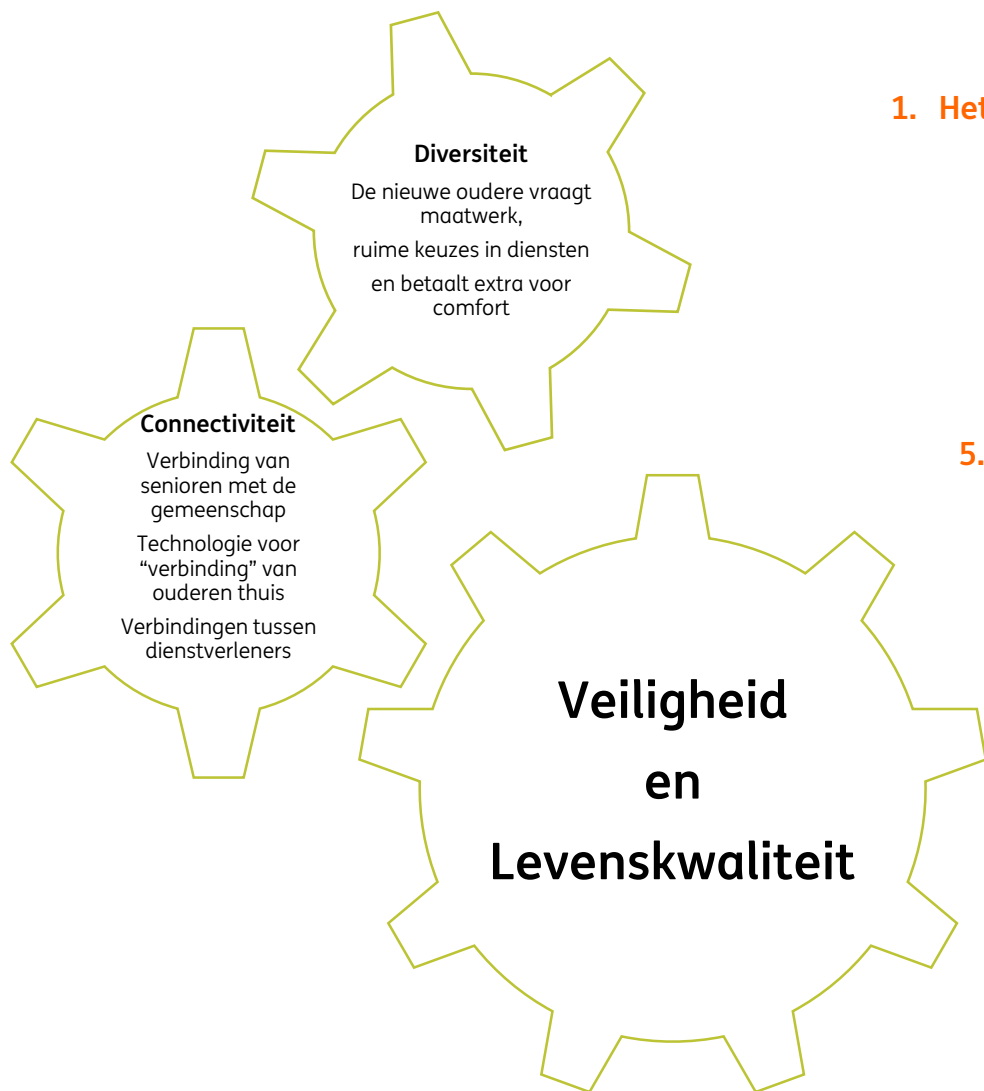
1. Veranderende vraag
De nieuwe ouderen kunnen en willen zoveel mogelijk zelf doen. Dit vergroot de kwaliteit van leven.

2. Veranderende zorg
Informele zorg buiten de instelling neemt in belang toe. Eigen verantwoordelijkheid staat voorop. Nieuwe regelgeving stimuleert dit.

3. Veranderende samenleving
De verzorgingsstaat verandert in een participatiesamenleving.

4. Snelle technologische vernieuwing
Nieuwe technieken maken nieuwe zorgvormen mogelijk. Acceptatie van ICT-toepassingen en een toenemend gebruik van internet onder ouderen stimuleert de innovatie.

De seniorenmarkt in 2025: meer diversiteit en kwaliteit



1. Het aantal 75-plussers ligt 25% hoger in 2025 en verdubbelt tot 2050
2. Ouderen zijn steeds vitaler...
3. ...hebben een hoger inkomen...
4. ...en meer vermogen
5. Ouderen wonen steeds vaker zelfstandig...
6. ...zonder partner...
7. ...en zijn vaker kinderloos
8. Ouderen besteden steeds meer...
9. ...en vaker online...
...en...
10. ...hebben meer grip op hun leven(skwaliteit)

Een frisse blik op zorg en ondersteuning

'De markt voor ouderenwoonvoorzieningen zit op slot. De sleutel is out of the box denken door bijvoorbeeld dwarsverbanden met andere branches te leggen. Het verdienmodel van nieuwe initiatieven moet op vitaliteit en leefplezier zijn gebaseerd.'

(Prof. dr. Joris Slaets, Executive director Leyden Academy on Vitality and Ageing)



Verscentrum

Service voor boodschappenbezorging en maaltijdbereiding voor zelfstandige en kleinschalige woonvormen. 4 concepten die zorgaanbieders in hun servicepakket kunnen opnemen: **Zorgboodschap, Thuisboodschap, Uw Kruidenier** en 't **Gruttertje**: Zowel online als lokale, op doelgroep afgestemde boodschappenvoorzieningen voor de zorg.

Maison van den Boer en Radboud MC

Het Radboud UMC biedt haar patiënten zes keer per dag à la carte gerechten naar keuze aan van cateraar Maison van den Boer. De voeding is op de patiënt afgestemd en de patiënt kiest zelf wat hij wil eten. Doordat het eten er smaakvol uitziet en actief wordt aangeboden, gaan patiënten beter eten, wat het herstel bevordert. In totaal zijn er meer dan 380 gerechten ontwikkeld onder de naam **FoodforCare**.

Van der Valk

Van der Valk is de eerste hotelketen die een zorgafdeling opent. De verpleegafdeling in Hotel Tiel richt zich vooral op revaliderende patiënten die nog niet zelfstandig thuis kunnen herstellen. Het **Van der Valk Care** arrangement kost 245 euro per nacht. De hotelketen wil zo op de kortere verpleegduur in ziekenhuizen en de groeiende behoefte aan comfort inspelen.

Nationale Apotheek

Internetapotheker die landelijk in samenwerking met zorgverzekeraars niet-spoedeisende medicijnen binnen twee dagen bij mensen thuis levert. Door het specifieke aanbod en logistieke kostenvoordelen (geen winkel, beperkte voorraden) kan de Nationale Apotheek tegen lagere tarieven werken.

Facilicom

Facilitair bedrijf Facilicom investeert in gezondheidscentra, in het omvormen van bestaande sociale werkvoorzieningen naar sociale ondernemingen en in nieuwe buurtgerichte concepten en ondernemingen. De nieuwe divisie **Incluzio** heeft de ambitie om preventie, zorg, ondersteuning en dienstverlening te integreren in één lokale organisatie en zo de versnippering op te heffen. In 2015 heeft zij thuishulporganisatie Axxicom overgenomen.

Woonzorgcentra Humanitas in Deventer en Vredenhoff in Arnhem

Deze twee verzorgingshuizen laten enkele studenten een kamer huren, in ruil voor vrijwilligerswerk in het huis. Dit beperkt de leegstand, biedt studenten goedkopere kamers en verhoogt het woonplezier van de ouderen. Er is inmiddels een lange wachtlijst voor studenten die voor een kamer in aanmerking willen komen.

Woonzorgaanbieders bieden breder servicepakket



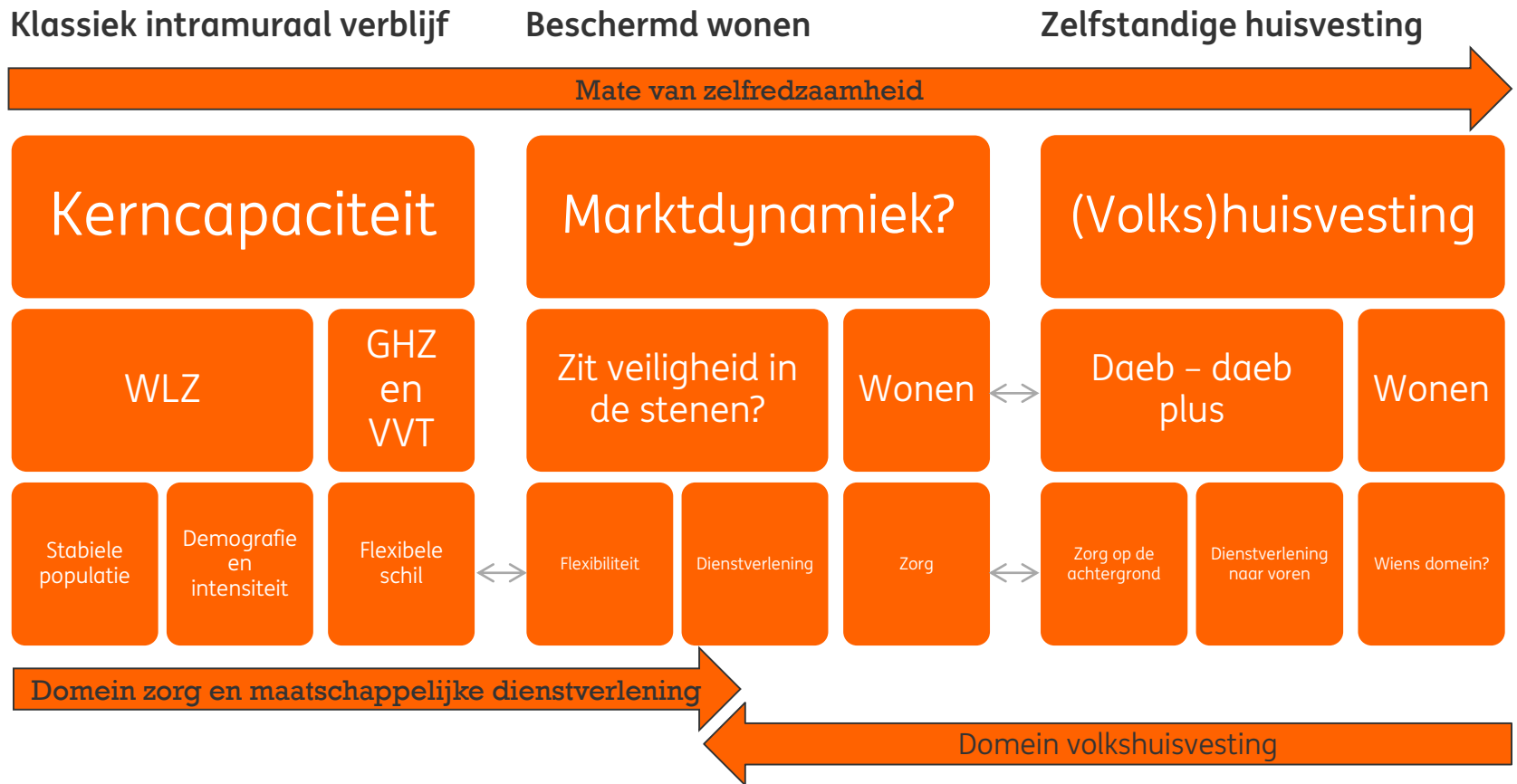
Amstelring Ledenservice werkt samen met online dienstenaanbieder Dinst. Via hun websites regelen mensen zelf de kapper of de klusjesman. De geselecteerde dienstverleners stellen zich persoonlijk voor in videopresentaties op Dinst.nl. 'Klanten kunnen op deze manier direct zien wie ze in huis halen en dat is voor het veiligheidsgevoel van ouderen erg belangrijk.'

HilverZorg organiseert haar diensten zoveel mogelijk

rondom de plek waar senioren met plezier wonen en leven. 'Onze woondienstencentra vormen in de wijk een trefpunt voor mensen, ondersteuning en zorg. Een klantenkaart bij HilverZorg Op Maat geeft toegang tot gecontracteerde dienstverleners. Voor dertig euro per maand krijgt de klant daarbij persoonlijke begeleiding op afroep. Een select gezelschap dienstverleners kan aan huis worden ingeschakeld. Van klussers tot kappers en pedicure, en van computerhulp, financiële hulp en boodschappendiensten tot gezelschapsservice. Bestuurslid Ben Hammer: "De nieuwe oudere wil zelf

kiezen wat bij hem of haar past. Babyboomers vormen een totaal andere generatie dan de ouderen die genoeg namen met de voorzieningen zoals ze zich voordeden."

Omslag naar woondiensten met impact op vastgoed



- Subjectfinanciering
- Kasstroom en exploitatie leidend
- Zorg dominant

- Zwaartepunt transitie
- Aanbod- of vraag gedreven
- Zit veiligheid in de stenen?
- Zorgvastgoed: mengvorm

- Objectfinanciering
- Huurstroom en waardering leidend
- Wonen en diensten centraal, niet zorg!
- Rol corporaties?

Stelling

Binnen het domein wonen en dienstverlening voor ouderen, maak je met goede zorgverlening niet langer het verschil

Disclaimer

Data from Macrobond and Bloomberg, unless otherwise noted.

Copyright 2016 ING Bank N.V.

All rights expressly reserved.

This publication has been prepared by ING (being the commercial banking business of ING Bank N.V. and certain subsidiary companies) solely for information purposes. It is not investment advice or an offer or solicitation to purchase or sell any financial instrument. Reasonable care has been taken to ensure that this publication is not untrue or misleading when published, but ING does not represent that it is accurate or complete. The information contained herein is subject to change without notice. ING does not accept any liability for any direct, indirect or consequential loss arising from any use of this publication. This publication is not intended as advice as to the appropriateness, or not, of taking any particular action. The distribution of this publication may be restricted by law or regulation in different jurisdictions and persons into whose possession this publication comes should inform themselves about, and observe, such restrictions. Copyright and database rights protection exists in this publication. All rights are reserved.

ING Bank N.V. is incorporated with limited liability in the Netherlands and is authorised by the Dutch Central Bank.

United States: Any person wishing to discuss this report or effect transactions in any security discussed herein should contact ING Financial Markets LLC, which is a member of the NYSE, FINRA and SIPC and part of ING, and which has accepted responsibility for the distribution of this report in the United States under applicable requirements.