

**OUDERENZORG**  
Het rusthuis wordt almaar  
meer een financieel product.



NIET ALLES IS GOUD WAT BLINKT IN DE **VERGRIJZING**

# Het wilde westen van de ouderenzorg

De goldrush in de vergrijzing valt niet te ontkennen. Demografisch stijgt de vraag naar rusthuisbedden, terwijl het aanbod in diverse vormen van vergrijzingsvastgoed nooit groter was. Stilaan laat de keerzijde van de ongebreidelde bouwwoede zich zien. **Roeland Byl**

**E**en opmerkelijk rapport van de vastgoedonderneming Cushman & Wakefield schatte begin dit jaar dat er jaarlijks 3000 extra rusthuisbedden nodig zijn om aan de toenemende vergrijzing het hoofd te bieden. De basis voor die berekening is de demografische prognose voor de komende jaren. Tegen 2030 is een kwart van de bevolking ouder dan 65. Of een iets concretere variatie op dat thema: tussen 2008 en 2028 komen er 80.000 alleenwonende tachtigplussers bij.

Projectontwikkelaars en bouwpromotoren kregen met het rapport het zoveelste signaal dat de markt van het zorgvastgoed haar piek nog niet heeft bereikt. Sterker nog, het rapport van Cushman & Wakefield sprak enkel over de bedden in de Belgische woon-zorgcentra. Zo heten tegenwoordig de rust- en verzorgingstehuizen. Naast de woon-zorgcentra bestaat nog het segment van de assistentiewoningen en de seniorenflats. Dat is veel minder gereguleerd en gemeten aan de talrijke bouwprojecten overal te lande, vallen daar misschien wel de grootste winstmarges te rapen.

Vergrijzingsvastgoed heeft het aura van booming business. Voorlopig toch. Want een luchtbel lijkt in de maak. In juni verwees Vlaams minister Jo Van-

deurzen (CD&V) de conclusie van Cushman & Wakefield onomwonden naar de prullenmand. Dat gebeurde tijdens een studiedag voor de zorgvastgoedsector van de real estate academy SPRYG. “Mathematisch is de rekensom misschien correct”, zei Vandeurzen, “maar in het bredere beleidskader is het idee dat er 3000 tot 4000 rusthuisbedden per jaar moeten bijkomen

## “De markt van assistentiewoningen is verzadigd aan het raken” - Peter Degadt, Zorgnet-Icuro

gewoon klinkklare onzin. Projectontwikkelaars die daarop hun businessmodel bouwen, begaan een grote vergissing.”

### Bouwwoede

En toch. Momenteel worden in rustoorden voornamelijk bedden voor de minder zware zorgprofielen erkend, terwijl de woon-zorgcentra uit plaatsgebrek enkel de zware zorgprofielen toelaten. Al jaren kampt de sector met wachtlijsten. Daarom werd de jongste jaren ook driftig gebouwd. Zo stelde het kabinet-Vandeurzen, in een antwoord op een parlementaire vraag, dat het aantal plekken in woon-zorgcentra

de jongste vijf jaar met 12 procent was gestegen. Het aantal wooneenheden in centra voor kort verblijf nam zelfs met 94 procent toe, terwijl het aantal wooneenheden in assistentiewoningen met 37 procent steeg en het aantal erkende dagverzorgingscentra met 105 procent groeide.

In 2016 komen er in Vlaanderen bovendien niet minder dan 3287 rust-

huisbedden bij. Dat is een record. Voor de komende jaren liggen de prognoses lager. Volgens het Kenniscentrum voor de Gezondheidszorg (KCE) zijn er de komende jaren in België telkens tot 1600 extra plaatsen nodig. Vlaanderen plant de komende jaren telkens 1389 nieuwe rusthuisbedden per jaar.

De piek van 2016 is te wijten aan een inhaalbeweging. Die is het gevolg van een wijziging aan het stelsel van bouwsubsidies die het Vlaams Infrastructuurfonds voor Persoonsgebonden Aangelegenheden (VIPA) verleende aan de sector. VIPA kende tot 60 procent steun toe voor bouwinvesteringen bij openbare en socialprofitinstellingen. ➔



➤ Sinds 1 januari 2015 waren die bouwsubsidies opgeschort. In maart van dit jaar besloot de Vlaamse regering tot een herziening van het financieringsmechanisme in de ouderenzorg. Sindsdien komt elke nieuwe woongelegenheden – dus ook een winstgedreven privéruisthuis – in aanmerking voor een infrastructuurforfait van 5 euro per dag per bewoner.

### Klimaat verandert

De verblijfsduur in een woon-zorgcentrum bedraagt nog slechts anderhalf jaar. Onze levensverwachting stijgt wel, maar de duur van de laatste fase waarin we hulpbehoevend zijn, blijft min of meer stabiel. Het verklaart waarom het aanbod vergrijzingsvastgoed in brede zin sterk groeit. De klassieke bouwpromotoren ontdekten in het segment van de assistentiewoningen namelijk een veelbelovende markt met een groeiende vraag. In tegenstelling tot de woon-zorgcentra, is dat geen geprogrammeerde markt waar de overheid beslist over het aanbod.

Het Vlaamse beleid vertrekt tegenwoordig vanuit het idee dat senioren zo lang mogelijk thuis blijven wonen. Het moderne Vlaamse zorglandschap probeert in te spelen op diverse stadia van afhankelijkheid. Vandaar de investeringen in assistentiewoningen, in thuiszorg en dagverzorgingscentra. Er is met andere woorden een hertekening van de ouderenzorg bezig waarbij een rol is weggelegd voor privéspelers.

De bouwwoede van de jongste jaren zal uiteindelijk druk zetten op de markt en lang niet elke investering in vergrijzingsvastgoed zal ook renderen. Tijdens het al eerder genoemde congres waarschuwden verscheidene sprekers voor een overaanbod in de markt van assistentiewoningen. “Afhankelijk van de locatie en de regio is de markt van assistentiewoningen verzadigd aan het raken”, zegt Peter Degadt, gedelegeerd bestuurder van Zorgnet-Icuro, het grootste netwerk van zorgorganisaties uit de social profit.

De balans tussen aanbod en vraag wijzigt stilaan. Dat is onder meer te merken aan de kortere wachtlijsten voor een opname in woon-zorgcentra. De Vlaamse regering kiest de komende



**STEFAN GIELENS**  
“De stijgende prijzen zijn een feit, maar dat de eigendomsstructuur van het gebouw daarvan de oorzaak zou zijn, is quatsch.”

D. TERMONIA

jaren dan ook duidelijk voor een meer-sporenbeleid en voert een persoonsgebonden financiering in. Klaartje Theunis, directeur Ouderenzorg bij Zorgnet-Icuro: “Het kan zijn dat hierdoor de opnamevoorwaarden minder streng worden, maar net zo goed zou het kunnen dat de prijzen van sommige voorzieningen zullen dalen. We kunnen dat nog niet voorspellen.”

Peter Degadt maakt bij de evolutie in het zorglandschap een belangrijke kanttekening. “Het zorgmodel van vandaag is passé”, zegt hij. “De gezondheidszorg is er niet enkel om te genezen, maar vooral om kwaliteitsvol te leven. Het is goed om daarbij in het achterhoofd te houden dat er niet enkel budgettaire beperkingen zijn. Ook de ruimtelijke ordening zorgt voor een

rem op de bouw van nog meer zorginfrastructuur. In de toekomst zijn samenwerkingsnetwerken daarom meer dan ooit nodig, net zoals de behoefte aan thuiszorg groeit.”

### Schaalvergroting

Overigens heeft zich de jongste jaren al een halve revolutie in de ouderenzorg voltrokken. Terwijl een decennium geleden voor heel wat rusthuizen het vastgoed en de uitbating meestal in één hand zaten, worden beide aspecten almaar vaker uit elkaar gehaald. Vooral in de privaat uitgebate rusthuizen bestaat dat fenomeen.

Het maakt dat het vastgoed vaak in handen is van projectontwikkelaars of gespecialiseerde beursgenoteerde vastgoedgroepen zoals bijvoorbeeld Aedifica of Cofinimmo. De uitbating

investeerd. In die context is het niet onlogisch ervoor te kiezen geen financiële middelen op te offeren aan vastgoed. Het kapitaal blijft op die manier beschikbaar voor de zorg.”

Er wordt weleens argwanend gekeken naar de toenemende impact van de privésector op de ouderenzorg. De gedachte dat zorg en de winst van vastgoedinvesteringen niet samengaan, is voornamelijk in Vlaanderen diep geworteld. Gielens ziet dat helemaal anders. “Wij financieren eigenlijk met privégeld een maatschappelijke behoefte”, zegt hij. “Dat is een goede evolutie. Bewoners vragen zich niet af wie de eigenaar is van het gebouw waarin ze verblijven. Als de zorg maar goed is. Misschien een vreemde vergelijking, maar wie gaat winkelen maakt zich toch ook niet druk over wie de eigenaar is van het

## “Het zorgmodel van vandaag is passé. De gezondheidszorg is er niet enkel om te genezen, maar vooral om kwaliteitsvol te kunnen leven” - Peter Degadt, Zorgnet-Icuro

gebeurt door een zorgonderneming of een vzw actief in de zorg. Armonea is in België de bekendste commerciële zorgonderneming. Het heeft in eigen land de zorg over 82 rusthuizen in handen, maar overschrijdt intussen de landsgrenzen. Na recente overnames in Duitsland en Spanje behoort het bedrijf naar eigen zeggen tot de grootste tien spelers in Europa. Daar staat tegenover dat de andere grote zorgondernemingen die in de Belgische rusthuissector zijn ontstaan meestal in buitenlandse handen zijn. Vooral de Franse groepen Orpea en Konica Medica hebben de jongste jaren in België een belangrijke plaats verworven.

Zo'n rolverdeling tussen een vastgoedspecialist en een zorgonderneming heeft voordelen. Stefaan Gielens, CEO van Aedifica: “Die tendens hangt samen met de groeilogica in de markt. Zorgexploitanten moeten hun groei financieren en werken daarvoor vaak samen met professionele

gebouw van zijn supermarkt?”

Kan kloppen. Als tenminste de factuur voor de rusthuisbewoners niet duurder wordt. En dat laatste is de jongste jaren wel degelijk het geval. In mei 2015 stelde Belfius in een rapport dat de financiële gezondheid van de sector onder de loep neemt, een duidelijke prijsstijging vast. Recenter was er de gecontesteerde uitspraak van sp.a'er Jan Bertels dat vier op de tien rusthuizen dit jaar de prijzen verhoogden. Minister Vandeurzen milderde die bewering weliswaar door te melden dat slechts 10 procent van de woon-zorgcentra een prijsverhoging had aangevraagd, maar in Bertels' observatie zaten ook prijsverhogingen in het segment van assistentiewoningen meegeteld. “De stijgende prijzen zijn een feit”, reageert ook Gielens, “maar dat de eigendomsstructuur van het gebouw daarvan de oorzaak zou zijn, is quatsch.”

Waarom wordt het dan duurder? ➤

## CONSOLIDATIEBEWEGING



Er zijn drie types uitbaters te onderscheiden in de woon-zorgsector: publieke spelers (de OCMW-rusthuizen), non-profitruithuizen (vaak met wortels in een religieuze orde) en de privéondernemingen. De non-profitsector heeft ongeveer 37 procent van de rusthuizen in handen. De privéspelers hebben 32 procent van het aantal rusthuisbedden in handen. Vlaanderen telt duidelijk meer non-profitruithuizen, in Brussel en Wallonië zijn er meer privéruithuizen.

Van de 140.000 bedden in woon-zorgcentra staat 54 procent in Vlaanderen. Dat is logisch omdat het vergrijzingsprobleem zich sterker boven de taalgrens laat voelen. Gemiddeld telt een rusthuis ongeveer 90 bedden. In 2007 waren dat er slechts 76. Ook daar is een tendens tot schaalvergroting zichtbaar. Al zijn het de privéruithuizen die met gemiddeld 72 bedden het kleinst blijven, terwijl een publiek woon-zorgcentrum gemiddeld meer dan 105 bedden telt en een non-profitruithuis gemiddeld 98 bedden beheert.

De jongste jaren is er een fikse consolidatiebeweging op gang gekomen. Dat laat zich vooral in de private sector voelen. In 2015 nam Armonea Sopirm@ over en werd zo de enig overgebleven Belgische speler in de top drie van de grote zorgondernemingen. Senior Living Group kwam in handen van de Franse groep Korian Medica. Daarnaast is ook de Franse multinational Orpea al een tijd actief in ons land. De andere belangrijke spelers in België zijn het relatief jonge maar intussen internationaal vertakte Senior Assist, Vulpia van ondernemer Luc Van Moerzeke, en Anima Care waarin Ackermans & Van Haren investeert. Opvallend detail: intussen hebben de grootste vier spelers in ons land het beheer van 20 procent van de bedden in handen. In 2012 was dat nog maar 13 procent.



## VARIATIE IN DE DURE BEWONERSFACTUUR

De interesse van investeerders en projectontwikkelaars mag een goede zaak zijn met het oog op de toenemende vraag, de factuur voor de bewoners is erg hoog. Eerder dit jaar publiceerde de landsbond van Socialistische Mutualiteiten de eerste rusthuisbarometer. Daaruit bleek dat van drie op de vier senioren hun inkomsten de kostprijs van een verblijf in het woon-zorgcentrum niet dekken. "We beperkten ons voor onze studie niet tot de pensioeninkomsten", zegt Katrien Vervoort van de Socialistische Mutualiteiten. "We keken naar alleenstaande tachtigplussers die nog thuis wonen en telden het pensioen, de eventuele zorgpremie en de huurinkomsten bij elkaar op."

In België bedraagt de rusthuisfactuur 1487 euro per maand. Dat bedrag laat zich opsplitsen in 1379 euro voor de dagprijs en 108 euro aan supplementen. Er zijn echter belangrijke regionale verschillen. Zo loopt de factuur in Vlaanderen gemiddeld op tot 1595 euro, met als uitschieter de provincie Antwerpen, waar een verblijf in een woon-zorgcentrum gemiddeld 1725 euro kost. De variaties in de rusthuisfactuur zijn niet altijd makkelijk te verklaren. Zo blijken de grootte van het rusthuis of de mate van overheidsfinanciering niet bepalend voor de prijsverschillen. Wat wel speelt, is de zorgafhankelijkheid van de bewoners. Naargelang van de hoeveelheid zorg die een bewoner nodig heeft, krijgt een rusthuis hogere zorgforfaits uitbetaald, maar is natuurlijk ook meer zorgpersoneel nodig. In Vlaanderen is de rusthuisfactuur hoger voor de bewoner, maar zijn er ook beduidend meer zorgafhankelijke en bewoners met dementie. Vervoort: "Uit een studie naar de leefbaarheid van de Vlaamse woon-zorgcentra van Jozef Pacolet bleek eerder al dat er te weinig financiering is voor het zorgpersoneel. Die middelen moeten dus uit de dagprijs worden gehaald."



**JO VANDEURZEN**  
"Dat er 3000 tot 4000 rusthuisbedden per jaar moeten bijkomen is klinkklare onzin."

➤ Gielens ziet de oorzaak veeleer in de tendens om grotere en performantere gebouwen neer te zetten. Klaartje Theunis van Zorgnet-Icuro daarentegen gelooft nog in een andere oorzaak. "De afgelopen jaren werden de meeste nieuwe bedden gefinancierd voor de minder zware zorgprofielen, terwijl het aantal bewoners met een zwaar zorgprofiel juist toenam. Die extra noodzakelijke zorgen vertalen zich in loonkosten die moeten worden gefinancierd via de dagprijs."

### Een financieel product

Het rusthuis wordt almaar meer een financieel product. En dat is logisch, want de lage rente jaagt verzekeraars die op zoek zijn naar wettelijke minimumrendementen richting zorgvastgoed. Zij zien verzorgingsvastgoed in toenemende mate als een stabiele belegging. Cushman & Wakefield signaleert een sterke appetijt in zorgvastgoed-investeringen. In 2015 waren er voor meer dan 300 miljoen euro investeringen in zorgvastgoed. Het maakt dat er meer spelers komen

en de rendementen onder druk komen te staan.

Seniorenvastgoed krijgt op die manier het karakter van een winstmachine naast een identiteit als schakel in de gezondheidszorg. Zeker in het segment van de assistentiewoningen wordt het investeringskarakter uitgespeeld. In veel gevallen kopen investeerders geen flat, maar wel een woonobligatie die hun recht geeft op een rendement van enkele procenten zolang ze zelf niet in de assistentiewoning wonen. Dat fenomeen blijft niet beperkt tot privéondernemingen. Ook Zorgbedrijf Antwerpen – de koepel boven de rusthuizen van het OCMW in de Scheldestad – gebruikt het systeem van de woonrechtobligatie. Met succes blijkbaar, want volgens Ellen Mast, directeur zorgvastgoed van het Zorgbedrijf Antwerpen, bedraagt de leegstand in de assistentiewoningen van het Antwerpse zorgbedrijf slechts 2 procent.

Vernoem die bezettingsgraad in de markt en je krijgt gegarandeerd rollende ogen en bewonderend

gefluit. Naar verluidt is de bezettingsgraad lang niet overal zo hoog als bij Zorgbedrijf Antwerpen. De hoge dagprijs voor wat uiteindelijk een appartement met een aantal extra's is, schrikt potentiële bewoners of hun nabestaanden geregeld af. Die dagprijs loopt nogal uiteen naargelang wat wordt aangeboden. Een prijsvork van 29 tot 65 euro is niet ongewoon. Bovendien is de transparantie over welke zorgopties juist in de dagprijs zitten, vaak niet groot.

Daarom werd in 2015 een werkgroep opgericht met daarin ook vertegenwoordigers uit het veld om de regeling voor assistentiewoningen tegen het licht te houden. Vooralsnog is het wachten op resultaten. Minister Vandeurzen hoopt nog dit najaar op aanbevelingen van de werkgroep om een en ander in het wettelijke kader bij te stellen. Hij gaat er daarbij van uit dat er regels voor meer transparante informatie komen. Vermoedelijk wordt ook

het onderscheid tussen erkende en aangemelde assistentiewoningen opgeheven en komen er richtlijnen om de betaalbaarheid voor de bewoners te vrijwaren. Maar vooralsnog is er geen sprake om dat alles politiek op te leggen. "We willen in overleg met de sector een duidelijker kader creëren", aldus de minister.

Ook de federale regering probeert de

met minder verplichtingen dan de bestaande vastgoedbeleggingsfondsen. De regering-Michel hoopt op die manier vooral ook buitenlands kapitaal aan te trekken. Het betekent dat er minder controle zal zijn op dit type investering. Wordt hier een gevaarlijke rendementsluchtbel geblazen? Gielens: "Dat denk ik niet. Het doel is institutionele spelers aan te trekken, het is niet

## "Bewoners vragen zich niet af wie de eigenaar is van het gebouw waarin ze verblijven. Als de zorg maar goed is"

*Stefaan Gielens, Aedifica*

Belgische vastgoedmarkt aantrekkelijker te maken voor investeerders. Dat moet gebeuren via de invoering van een nieuw type vastgoedfonds: het gespecialiseerd vastgoedbeleggingsfonds (GVBF). Dat wordt een gesloten, niet-beursgenoteerd investeringsfonds

de bedoeling dat een kleine projectontwikkelaar zich daarmee bezighoudt. Dan zie ik meer gevaar in de woonobligaties die sommige kleinere spelers nu onderhands hebben uitgegeven. Daar lijkt mij de beschermingsgraad toch minder gegarandeerd." ©

De tijd dat innovatie binnen de eigen bedrijfsmuren werd 'bedreven' is voorgoed voorbij in de huidige globaliserende wereld.

Vandaar het belang om grensoverschrijdend te innoveren waarbij bedrijven, academici en onderzoekscentra de krachten bundelen en elkaars zwaktes opheffen. Gedeelde ambitie van verschillende bedrijven, waarbij niet alleen de bedrijfsgrenzen maar ook die van sectoren worden overschreden.

De nieuwe **Z-Innovation**-reeks plaatst elke week twee innovatieve bedrijven in de kijker.

kanaal **Z**  
POWERED BY Knack & Trends

**VBO FEB**  
Verbond van Belgische Ondernemingen | Fédération des Entreprises de Belgique

STARTUPS.be ABInBev

**Inspiratie en Innovatie, elke vrijdag op Kanaal Z.**  
Ook te bekijken op [www.kanaalz.be](http://www.kanaalz.be)

ZORA BOTS WHO CARES | BO ZAR | AXA