

‘LAAT DEZE MENSEN ZO LANG MOGELIJK BIJ ELKAAR WONEN’

‘Ik zag meteen dat dit iets bijzonders was’, zegt Henry Hommelberg, van Hommelberg en Partners, toen Ronald Voogt anderhalf jaar geleden bij hem kwam met een concept voor zorgwoningen. Samen richtten ze CareO Nederland BV op en dit jaar worden de eerste contracten voor de bouw van bestendige zorgwoningcomplexen getekend.

Ik werkte bij Hevo en begeleidde daar opdrachtgevers uit de gezondheidszorg bij huisvestingsvraagstukken’, vertelt Voogt. ‘Daardoor kon ik goed zien welke kant die markt op beweegt en wat de maatschappelijke ontwikkelingen zijn op dat gebied. Enkele jaren geleden zou mijn oma wegens lichte dementie moeten worden opgenomen in een verpleeghuis. Ze woonde 45 jaar samen met mijn opa en ik dacht: waarom laten we deze mensen niet zo lang mogelijk bij elkaar wonen? Zo ontstond het idee voor complexen, uitgerust voor de meest intensieve zorg, waar je tot in lengte van dagen kunt blijven wonen.’ Voogt nam zijn idee mee naar Hommelberg, die direct enthousiast was. ‘Ik vond het meteen een unieke ontwerpfilosofie die ik nog niet eerder had gezien. Research en gesprekken met marktpartijen bevestigden dat idee. Maar we wilden het niet beperken tot een ontwerpfilosofie. Dus hebben we goed gekeken naar factoren die van invloed zijn op de huisvesting van onze doelgroep: ouderen met een partner die zorg nodig heeft.’

Huisvestingslasten

De twee constateerden de volgende ontwikkelingen: de komende decennia wordt de capaciteit van verpleeg- en verzorgingshuizen niet uitgebreid; het gaat niet lang meer duren voor mensen huisvestingslasten in instellingen zelf moeten gaan betalen; de doelgroep groeit vooralsnog snel; senioren zullen de komende decennia ervoor kiezen hun (te groot geworden) huis te verkopen en te gaan huren; mensen in het laatste stadium van hun leven blijven graag in de wijk waarin ze altijd hebben gewoond. Hommelberg: ‘We kwamen erop uit dat we kleinschalige concepten moesten ontwikkelen van betaalbare huurwoningen waar tot op een hoog niveau intensieve zorg kan worden geleverd. En daarbij zorgen we voor zowel leveranciers van zorg- en gemakdiensten als voor het geld, in de vorm van beleggers.’

Voogt: ‘We kiezen daarbij wel voor een complex, om de afstand voor zorgverleners, die enorm onder personele druk staan, zo klein mogelijk te houden. En vanwege het sociale aspect – er vormt zich toch een soort van kleine gemeenschap. Belangrijk, want als je ouder wordt vallen steeds meer mensen uit je omgeving weg.’

Hommelberg: ‘Zorgleveranciers met wie we spraken omarmden de grootte van de projecten, variërend van 16 tot 36 eenheden. Ze zien dat ze in deze opzet in staat zijn tot efficiënte zorgverlening.

Weert

In de afgelopen jaren zijn er al diverse concepten bedacht door het hele land, maar het project in Weert nadert inmiddels concretisering. Er ligt een intentieovereenkomst tot realisering, er is een gecommiteerde belegger en er is een partij voor de zorgverlening. Voogt: ‘Het gaat om driekamerappartementen, die eruitzien als gewone huisjes. Er is met alles rekening gehouden: alles is rolstoeltoe- en doorgankelijk, er is ruimte voor voorzieningen als tilliften. Aan de achterzijde is er toegang tot een infrastructuur, een snelle verbinding met de centrale voorziening in het project. Zorgverleners kunnen op die manier snel van huis tot huis gaan en bewoners kunnen de aanwezige voorzieningen binnendoor bereiken. Daarnaast is de woning gemakkelijk bereikbaar voor bijvoorbeeld 24 uurszorg.’

Met de zorg aan de achterzijde van het huis is er minder inbreuk op de privacy van het stel, en de gezonde partner kan met een gerust hart het huis verlaten in de wetenschap dat zorg nabij is. Hommelberg: ‘Zo houdt een gezonde partner, toch de eerste mantelzorger, het ook langer vol.’

Natuurlijk zijn Hommelberg en Voogt bij hun gesprekken met betrokken partijen op bezwaren gestuit. Hommelberg: ‘Sommige zorgbestuurders zeggen dat het concept te klein is, dat ze het niet kunnen exploiteren. Die maken twee denkfouten. Ze gaan uit van 24 uurszorg, maar vergeten dat de gezonde partner heel veel dingen zelf doet. Daarnaast zit zo’n complex midden in een wijk. De doelgroep verdrievoudigt in de komende twee decennia – dat blijkt uit objectieve cijfers van CBS en TNO. Dan heb je als zorgleverancier straks een prachtige uitvalsbasis voor zorg in zo’n wijk.’

CareO gaat zich overigens niet bemoeien met de financiering van de zorg. Voogt: ‘Bewoners betalen voor wat ze consumeren aan zorg en eventuele andere diensten zoals hondenuitlaat- en klusservice. Wij faciliteren, maar de huurder bepaalt wat hij afneemt.’ Hommelberg: ‘De financiering wordt geregeld tussen de huurder en de zorgverlener.’

Jongeren

In de anderhalf jaar dat CareO nu bezig is, zijn de twee ook gestuit op andere doelgroepen dan alleen de oudere stellen. ‘Het gros van de 75-plussers is alleenstaand en zij zouden met kleinere woningen tevreden zijn. Daarom willen we in onze projecten ook



impressies: Grimbergen Architecten te Nederweert

tweekamerappartementen toevoegen. En inmiddels hebben we ook contact met een zorgorganisatie voor jongeren die begeleid wonen. Dus nu wordt gedacht aan een combinatie van doelgroepen: dertig procent eenheden voor jongeren, zeventig procent voor senioren, met zowel twee- als driekamerappartementen. En de organisatie die de jongeren begeleidt wilde een woning voor een 24 uursbeheerder. Dat betekent dat ook andere bewoners zich veilig en geborgen voelen. De gemeente heeft heel enthousiast gereageerd op deze combinatie. Zij hebben niet alleen verantwoordelijkheid voor de groter wordende groep senioren maar ook voor de jeugd.’

Volgens de twee zijn de objectieve getallen die ze kunnen leveren over vraag en opbrengst overtuigend voor zowel gemeenten als beleggers. Hommelberg: ‘We zitten in een nichemarkt en voor beleggers is dat even wennen. We kunnen ze laten zien dat ze zich over vraag geen zorgen hoeven te maken. Door objectieve derden laten we ook overal een huurprijsonderzoek doen naar marktconforme huur in de omgeving. Over het zorgconcept hoeven ze zich ook niet druk te maken: de mensen die dat

moeten invullen, zijn door ons al geëngageerd.’ Voogt: ‘Voor beleggers is de houdbaarheid van het concept belangrijk. We moeten daarom zorgen dat de kwaliteit overeind blijft. We zijn nu bezig een model uit te werken, een formeel verplichtend kader, waarin het concept regelmatig wordt geëvalueerd en de kwaliteit gegarandeerd blijft. Toekomstbestendig is het zeker: de komende dertig jaar is er nog steeds enorme behoefte onder ouderen, maar het complex is zo opgezet dat het er na gemakkelijker aan te wenden is voor een andere doelgroep – je kunt van twee driekamerappartementen simpel drie tweekamerappartementen maken en vice versa.’ Hommelberg: ‘Beleggers kijken naar gegarandeerd rendement. Wij bieden circa 6 procent. Dat krijg je op dit moment niet op veel plaatsen in de markt.’ Voogt: ‘Voor gemeenten is het ook interessant. Zij willen, samen met de corporaties, voldoende goed geoutilleerde woningen hebben. Wij helpen dat doel te realiseren en zorgen ervoor dat er straks geen extra kosten gemaakt hoeven te worden om “gewone” woningen zorgbestendig te maken.’

CV's

Ing. Ronald Voogt, vormt samen met Mr. Henry Hommelberg, sinds de oprichting in december 2010, de directie van CareO Nederland B.V. Hij is de bedenker van het CareO@-concept en draagt binnen CareO Nederland zorg voor de productontwikkeling en de interne bedrijfsvoering. Ronald is afgestudeerd als bouwkundig ingenieur aan de HTS in Tilburg in 1990 en is sindsdien voornamelijk werkzaam geweest als huisvestingsadviseur en bouwmanager in de intramurale gezondheidszorg en op het scheidsvlak hiervan met wonen en welzijn.



Ronald Voogt (links) en Henry Hommelberg

Mr. Henry Hommelberg, is in 1985 afgestudeerd aan de Katholieke Universiteit Nijmegen, doctoraal Rechten, afstudeerrichtingen Internationaal Privaatrecht, Bestuursrecht en Arbeidsrecht. Aansluitend op zijn studie is hij werkzaam geweest als adviseur op het gebied van strategische planontwikkeling en heeft hij fusie- en samenwerkingstrajecten begeleid bij maatschappelijke organisaties. Het afgelopen decennium is Henry voornamelijk werkzaam geweest als directievoorzitter bij een tweetal adviesbureaus op het gebied van maatschappelijk vastgoed. Binnen CareO Nederland richt Henry

zich op de aandachtsgebieden strategie, marketing en communicatie. Henry participeerde als docent in diverse collegereeksen en was regelmatig dagvoorzitter bij congressen van onder meer Elsevier en brancheorganisaties in de zorg. Hij was lid van het hoofdbestuur van de AWWN (Algemene Werkgevers-Vereniging Nederland) en lid van de Regieraad Bouw Brabant – Zeeland. Tevens is Henry auteur van diverse publicaties en redactionele bijdragen in diverse media en winnaar van de BOV-trofee 2007 (Beste Ondernemers Visie 2007, thema: samenwerking met klanten)