



Zonder 'anders' financieren geen (zorg)vastgoed

Alle seinen staan op rood voor alle vormen van betaalbaar wonen, ook voor wonen met zorg

Irma Langerlaert

Managing partner

'Wonen', 'betaalbaar' en 'financiering' gezamenlijk moeten gebruiken als topic voor een artikel is een nagenoeg onmogelijke opgave. Daar waar we 2 jaar geleden nog overtuigd waren dat de woningmarkt zich nooit zou herstellen, aannemers zaten te springen om werk en de rente nog lager was, hebben we nu andere uitgangspunten voor het realiseren van een gezonde businesscase in (zorg)vastgoed. Investeren in vastgoed, nieuw of bestaand, wordt met de dag duurder. De recente crisis hebben er daarbij voor gezorgd dat het landschap waarin de businesscase zijn weg moet vinden naar financiering, blijvend veranderd is. Banken en woningbouwcorporaties moeten werken met nieuwe voorschriften waardoor de grote volumes lang kapitaal niet meer via deze traditionele wegen de markt kan bereiken. Eindresultaat: rente is dan nog wel laag maar het is uitermate lastig om bij dit grote pot goedkoop geld te komen. Kortom, alle seinen staan op rood voor alle vormen van betaalbaar wonen.

Langer zelfstandig thuis wonen is iets anders dan tot je laatste dag in je eengezinswoning verblijven met zolder, garage, tuintje voor en achter. Dat lijkt heel mooi maar is een onmogelijke opgave voor veel oudere mensen. Het leidt tot vereenzaming, verpaupering en inefficiënte (en dus ondermaatse) zorg. Je eigen plekje, want eigen regie is wel degelijk heel belangrijk, op pantoffel afstand van voorzieningen, zorg en gezelligheid is voor veel ouderen het gedroomde scenario. Dat werd ooit het bejaardenhuis genoemd, maar de politiek heeft door haar bezuinigingsdrift dit fenomeen besmet verklaard en weggesaneerd. Er is handig ingespeeld op het sentiment van jongere generaties, want wie wil dáár nu wonen? Wat blijkt, voor een grote groep ouderen is beschut wonen met zorg op oproep juist wat men zoekt.

Waar vraag is ontstaat aanbod. Veel partijen, met of zonder commerciële doelstellingen, werken aan een businesscase voor een passend antwoord op de vraag van ouderen naar beschut wonen. Op een goed moment gaan deze partijen op zoek naar een passende financier voor hun plannen. Vroeger wendde je tot een bank en bij een goede businesscase kon er dan via 1 loket financiering worden opgehaald. Dat lukt vandaag de dag bijna niet meer of je moet als initiatiefnemer in staat zijn om een grote som eigen geld te investeren. Voor een goede businesscase zijn banken zeker nog te porren, maar vaak zal er ook een derde, vierde, vijfde enz. partij moeten worden gevonden om de totale financiering rond te krijgen.

Het gestapeld financieren doet ook zijn intrede in de zorgsector

Waarom zijn die andere financiers nodig? Al enige tijd is duidelijk dat financiers van een zorgorganisatie verlangen dat er een groter Eigen Vermogen wordt aangehouden om een buffer te hebben om de hogere risico's op te vangen. De mogelijkheid voor een zorgorganisatie



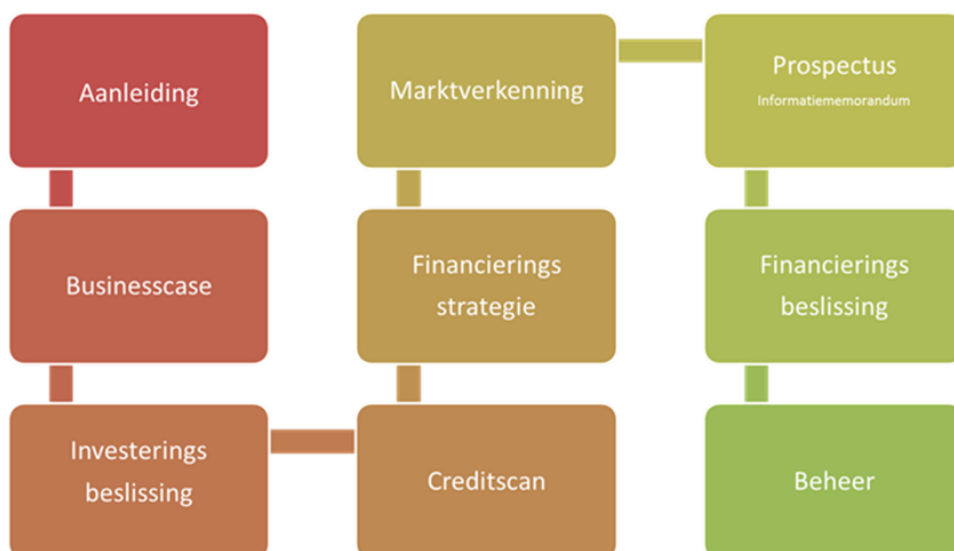
om het Eigen Vermogen te laten groeien in een relatief kort tijdsbestek is beperkt. Bij nieuwe initiatieven zal dus vaker dan voorheen onderzocht moeten worden of risicodragend kapitaal van derden kan worden ingezet, uiteraard tegen de juiste condities en voorwaarden.



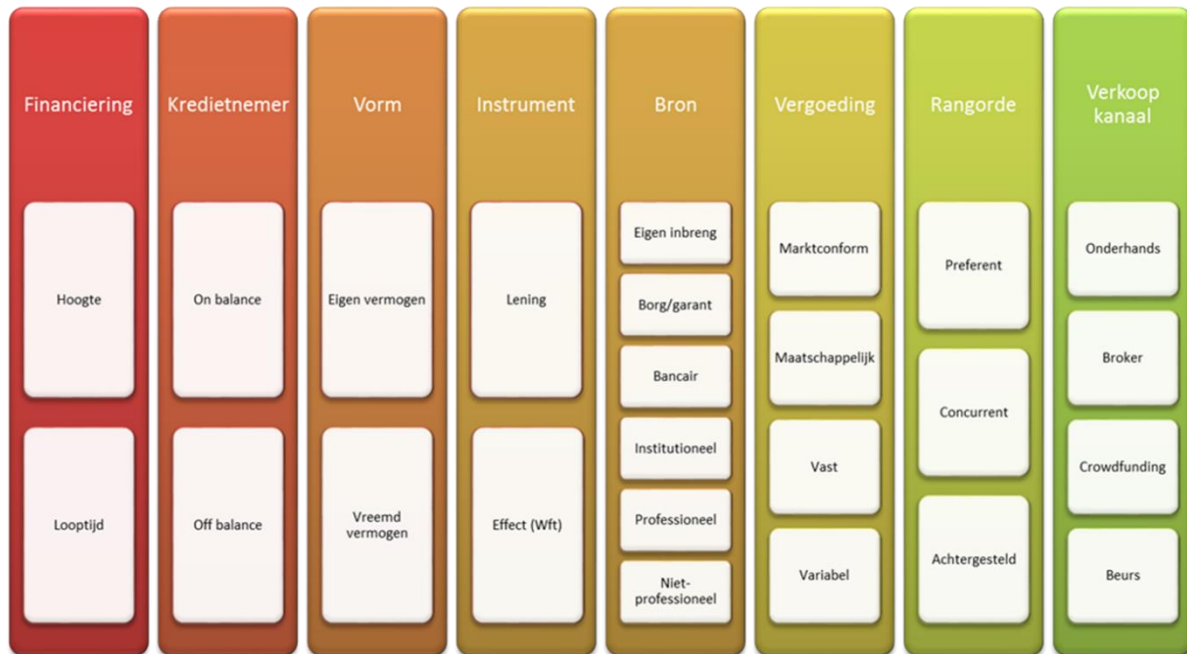
Nu kun je niet zomaar de ene financiering op de andere plakken. Dat is vragen om problemen. De zoektocht naar nieuwe, alternatieve financieringsbronnen moet een helder vertrekpunt hebben. Eerst zal moeten worden bepaald hoe de zorgorganisatie er voor gaat zorgen dat er een evenwicht is en blijft tussen de investering en de wijze van financieren. De organisatie moet ook op termijn aan haar alle verplichtingen kunnen blijven voldoen. De volgende vraag is waar vind ik een voor mijn organisatie een passend alternatief?

De stappen

De eerste stap in deze zoektocht is snappen hoe het financieringsproces in elkaar zit. Het is op te delen in fases waarbij een bochtje afsnijden, jezelf niet goed voorbereiden of aankloppen bij de verkeerde deur zorgt voor vertraging, extra kosten en uiteindelijk partijen die afhaken. Schematisch kunnen de fases als volgt worden weergegeven:



Als je vooraf wil bepalen welke type financier, financiering bij jouw businesscase past is het goed om te realiseren dat er vele opties zijn:



Wie meer wil weten over dit proces en de diverse vormen van vermogen kan het boekje *Anders Financieren in zorg* aanvragen bij ActiZ of ILFA Treasury Support.

Naast bovenstaande ontwikkelingen mag men niet voorbij gaan aan de maatschappelijke trends. Een andere wijze van financieren kan een noodzaak zijn, maar ook een kans om verbinding te zoeken met andere partijen door middel van crowdfunding of uitgeven van obligaties. Een zorgorganisatie kan dan door de wijze waarop zij zich financiert zich op een andere manier verankeren in de samenleving. Het uitgeven van een obligatielening (Effect Wft) voor de niet-professionele markt tegen een vast, maatschappelijk rentetarief, achtergesteld bij de banken qua uitgifte ondersteund door een crowdfunding platform, is een voorbeeld van hoe een zorgorganisatie financiering van haar plannen haalbaar kan maken. AndersFinancieren is een platform dat dergelijke emissies succesvol ondersteunt.