

Zo lang mogelijk zelfstandig thuis blijven wonen. Dat willen de meeste ouderen zelf, en de gemeente ondersteunt ze desgewenst. Daarbij zouden gemeenten veel meer kunnen samenwerken met bouwers, ontwikkelaars en beleggers.



Gerard Streng, directeur
Revitalisatie en ontwikkeling
bij Strukton Worksphere

‘Daag
commerciële
partijen veel
meer uit’

- Wat zie je als je door de bril van een ondernemer kijkt?
- Waarmee kunnen commerciële partijen bijdragen aan beter oud worden?
- Hoe kun je als gemeente goed samenwerken met bedrijven in het vastgoed?

Bij grote vraagstukken rond wonen, zorg en ondersteuning proberen gemeenten vaak zelf het wiel uit te vinden, en nog veel te veel alleen met zorgorganisaties. Ze zijn zich nog onvoldoende bewust van de mogelijkheden die de markt rond vastgoed hun daarbij biedt. Dat zegt Gerard Streng, directeur Revitalisatie en Ontwikkeling bij Strukton Worksphere. Hij kijkt door een ondernemersbril: ‘Wij zien een stijgende consumentenvraag naar mogelijkheden om langer thuis te blijven wonen. De markt reageert op die behoefte, ook onze branche. Zo worden er steeds meer betaalbare, levensloopbestendige huurappartementen ontwikkeld. Makkelijk aan te passen als dat nodig is, zonder dure ingrepen. Een wandje weg tussen woon- en slaapkamer bijvoorbeeld, als iemand slecht ter been wordt.’

Langer thuis dankzij ‘virtueel verzorgingshuis’

Een andere ontwikkeling is de huisautomatisering, ofwel domotica. Denk aan het op afstand bedienen van gordijnen, zonneschermen, verwarming of verlichting. En de toepassingsmogelijkheden worden intussen al weer groter en slimmer. Streng: ‘Mijn schoonouders hebben een iPad van hun zorginstelling gekregen waarmee ze hulp kunnen inroepen. Maar ze kunnen er ook de schoonmaak mee regelen, maaltijden bespreken of een afspraak maken met de huisarts.’ Er wordt zelfs al geëxperimenteerd met ‘virtuele verzorgingshuizen’, bijvoorbeeld in een project van de Amsterdamse zorgorganisatie Cordaan met thuiszorginnovator FocusCura.

Deelnemende ouderen kunnen langer zelfstandig blijven wonen door een combinatie van sensortechnologie en een persoonlijke wooncoach, zeg maar een zorgprofessional op afstand. Streng: ‘Met die sensoren legt het systeem leefpatronen vast en slaat het automatisch alarm bij bepaalde afwijkingen daarvan, zoals als een val of dwaalgedrag. Zo kun je bijvoorbeeld voorkomen dat mensen met dementie onnodig het ziekenhuis in moeten of in een verpleeghuis belanden. En dat scheelt nogal in de kosten, want zo’n technologische toepassing kost maar een paar honderd euro per jaar.’

Nieuwe woonconcepten veroveren de markt

De scheiding van wonen en zorg is nog zo’n belangrijke ontwikkeling in de zorg voor ouderen. Mensen betalen huur voor hun woning en nemen daarnaast zorg en diensten af bij verschillende aanbieders. Ook hier veroveren nieuwe concepten inmiddels de markt. Streng vertelt over SliM Appartementen, een exploitatiemaatschappij met projecten in Laren (NH), Leeuwarden en Lelystad. SliM verhuurt appartementen, maar biedt ook diensten aan als alarmering, huishoudelijke hulp en wasdiensten. En bijvoorbeeld sociale activiteiten en professionele thuiszorg. Het bedrijf werkt samen met investeerders en beleggers, vastgoedeigenaren, projectontwikkelaars en bouwers. En met zorgorganisaties en leveranciers van diensten. Streng: ‘Je ziet steeds vaker dit soort samenwerking ontstaan, want alleen samen kun je flexibel en klantgericht zijn. Nu denkt de belegger alleen in rendement, de bouwer in stenen, de exploitant in opbrengst. En de zorgorganisatie denkt alleen in zorgtaken. Terwijl de focus moet zijn hoe de klant wil leven, met zijn eventuele beperkingen, nu en in de toekomst. We kunnen veel meer bereiken wanneer we als ondernemers en gemeenten de handen vaker ineen slaan.’

- Benut de ondernemingszin op de vastgoedmarkt
- Beter oud worden vraagt om innovatie en lef
- Boek winst door verder te kijken dan de prijs

Door gezamenlijk – en met een ondernemershouding – te opereren, kunnen oplossingen ook veel duurzamer worden, vervolgt Streng. ‘Zorgorganisaties zitten vaak met verouderd vastgoed in hun maag. Commerciële partijen kunnen de herontwikkeling en exploitatie daarvan overnemen, zodat de zorgorganisatie zich weer op haar core-business kan concentreren. De commerciële partners zetten zich intussen in voor duurzame verbeteringen. Niet alleen met de inzet van alternatieve energiebronnen en hergebruik van materiaal. Maar ook door gebouwen zo in te richten dat ze in de toekomst blijven beantwoorden aan wensen en behoeften van de bewoners.’

Verder kijken dan de beste prijs

Streng zou het zinvol vinden als de gemeentebesturen zich breder oriënteren op de uiteenlopende mogelijkheden voor ouderen om langer thuis te kunnen blijven wonen. Er is wat hem betreft meer ondernemingszin nodig om de zo noodzakelijke levensbestendige woningen op grotere schaal te kunnen realiseren. Gemeenten hebben hierbij goud in handen, bijvoorbeeld bij de uitgave van bouwgrond. Maar, zo stelt Streng, dan moeten ze zich niet alleen maar blindstaren op de beste prijs die ze kunnen krijgen. ‘Kijk breder en wees vooral veel ambitieuzer. Je kunt als gemeente sturen door je ambities en verwachtingen beter te formuleren. Onderzoek eerst goed wat de zorgvragen of de behoeftes van bewoners zijn, nu en in de toekomst. Formuleer dan een scherp pakket van eisen. Niet alleen voor de bouw en ontwikkeling van vastgoed, maar vraag zeker ook om innovatieve exploitatieconcepten. Stel hoge eisen en heb lef. Daag de markt uit!’

Leendert Douma