

Praktische handleiding Scheiden wonen en zorg

Een praktische handleiding om verhuur(beleid) op te zetten

BMC Groep

November 2013

Joël Scherrenberg, Jan Hoogendorp en Erwin Scheepers

BMC | advies
management



Inhoud

De strategische keuze bij het scheiden van wonen en zorg	4
De praktische vragen bij het verhuren van woonruimten	5
Welke wet- en regelgeving komt op u af bij verhuur	5
Inrichten van de (huur) administratie	7
De juiste overeenkomsten	7
Financiële vraagstukken	8
Strategische en tactische vraagstukken	8
Van uitdagingen naar kansen	9

De strategische keuze bij het scheiden van wonen en zorg

De rijksoverheid brengt een scheiding aan in de bekostiging van wonen en zorg voor nieuwe cliënten met een lagere zorgzwaarte. Als zorgorganisatie in de verpleging en verzorging bent u geconfronteerd met deze beslissing. De gevolgen van deze scheiding en de extramuralisering van zorg worden langzamerhand steeds duidelijker. Ook komt er steeds meer duidelijkheid in het (inkoop)beleid van de zorgkantoren die extra kortingen op de huidige productie afdwingen.

Voor chronisch zieken met een lagere zorgindicatie met verblijf (zzp 1 tot en met 3 en op termijn een deel van 4) wordt de huisvesting niet langer door de overheid vergoed¹. Dit geldt overigens alleen voor nieuwe cliënten en niet voor mensen die reeds bij u wonen en hun zorg ontvangen. Voor de zorg zelf blijft wel een (extramurale) bekostiging beschikbaar. Organisaties moeten nu een keuze maken hoe ze om gaan met hun vastgoed dat wel voor deze doelgroep gebouwd is, dan wel gehuurd wordt. Het traditionele verzorgingshuis zoals we dat de afgelopen 50 jaar gekend hebben, zal door deze beleidswijziging gaan verdwijnen.

Ouderen blijven echter behoefte houden aan zorg en een veilige en sociale woonomgeving. Dat alle ouderen en andere kwetsbare groepen per definitie thuis blijven wonen is dan ook geen terechte veronderstelling. Wel is zeker dat deze mensen langer thuis blijven wonen en dat zij hun zorgvraag anders definiëren. Wat ook verandert is het groeiende scala aan technische mogelijkheden (domotica). Deze ontwikkeling zal de komende jaren veel effect hebben op de keuze om al dan niet te verhuizen. Ervan uitgaande dat een zorginstelling niet alle activiteiten stopt, zal zij wel eerst keuzes moeten maken. Een belangrijke strategische vraag zal zijn aan welke doelgroepen in de toekomst diensten geboden gaat worden, inclusief de huisvesting. Mogelijke keuzes zijn:

1. Focus verleggen naar klanten met een zwaardere zorgvraag (wel vallende onder intramurale zorg)
2. Focus verleggen naar uitsluitend zorgverlening zonder wonen (thuiszorg of VPT²)
3. Focus verleggen naar extramurale verhuur in combinatie met het bieden van zorgarrangementen.

De eerste optie lijkt financieel het aantrekkelijkst maar wordt beperkt door de ruimte die het zorgkantoor biedt. Daarnaast blijft het aantal potentiële klanten (de marktvraag) ook een natuurlijke grens voor de feitelijke vraag.

Deze beknopte handleiding laat zien met welke wetten en regels u te maken krijgt als u de keuze maakt om woonruimten te gaan verhuren. Alle praktische kanten worden benoemd en kort toegelicht. U zult snel tot de conclusie komen dat verhuur van woonruimte veel vraagt van uw organisatie en de inrichting van de (huur)administratie. Omdat er voor een groot deel sprake is van dwingende wettelijke kaders, heeft u beperkte keuzes in de uitvoering.

De praktische vragen bij het verhuren van woonruimten

Extramuralisering van de huisvesting in bestaande locaties is een uitdaging. Als uw organisatie de strategische keuze heeft gemaakt om woonruimten te gaan verhuren, moeten er vele zaken geregeld worden. U krijgt als zorginstelling met tal van nieuwe regels te maken. Onderstaand treft u de belangrijkste aandachtspunten aan. De focus ligt in deze lijst vooral op de praktische en operationele zaken.

¹ Scheiden van wonen en zorg start op 1 januari 2013 voor de zorgzwaartepakketten VV 1 en VV 2 (sector verpleging en verzorging), GGZ 1 en GGZ 2 (geestelijke gezondheidszorg) en voor VG 1 en VG 2 (verstandelijk gehandicaptenzorg). Per 2014 wordt ook ZZP VV 3 geëxtramuraliseerd voor nieuwe cliënten. Per 2015 worden ook ZZP VG 3 en GGZ 3 voor nieuwe cliënten geëxtramuraliseerd. Vanaf 2016 zal sectorbreed sprake zijn van scheiden wonen zorg voor nieuwe cliënten/ herindicaties ZZP 4. (Bron: Actiz).

² De bekostiging van de VPT is momenteel nog onderdeel van politieke discussie.

Weest u zich ervan bewust dat uw organisatie aanzienlijke financiële - en andere - risico's kan lopen, wanneer zij niet voldoet aan de geldende wetten en regels.

Zodra u kiest voor extramurale verhuur moet u zich verdiepen in een nieuwe markt met andere spelregels en andere wet- en regelgeving. Daarnaast stelt de dynamiek van de groeiende marktwerking u voor extra uitdagingen.

Welke wet- en regelgeving komt op u af bij verhuur?

Bij het verhuren van woonruimte komt u in aanraking met tal van privaat- en publiekrechtelijke wetten en regels. Het overgrote deel van deze regels is dwingend van aard, wat inhoudt dat u hiervan niet (ten nadele van de huurder) mag afwijken. Omdat zorgwoningen anders van aard en opzet zijn dan een reguliere huurwoning, leidt dit met enige regelmaat tot bijzondere situaties met ingewikkelde complicaties.

Hieronder de belangrijkste regels waarmee u als zorg organisatie als verhuurder te maken krijgt:

Huurwetgeving (Burgerlijk Wetboek, boek 7)

- **Hurbescherming**; uw huurder heeft een zeer sterke hurbescherming waardoor opzegging van de huur voor u alleen op limitatieve gronden mogelijk is.
- **Einde contract bij overlijden**; van rechtswege eindigt een huurovereenkomst pas 2 volle kalendermaanden na het overlijden van de huurder. Alleen de huurder (erfgenamen) kan eerder opzeggen met inachtneming van de wettelijke opzegtermijn. Dit betekent dat de huurbetaling weliswaar doorloopt, maar dat de zorgopbrengsten per direct wegvallen.
- **Demarcatie onderhoud**; de wet schrijft voor welk onderhoud voor wiens rekening komt. Als verhuurder houdt u nagenoeg dezelfde onderhoudsverplichting als bij intramurale bewoning.

Huurprijzenwet woonruimte

- **Maximaal redelijke huurprijs**; In de sociale huursector wordt aan de hand van het *woningwaarderingstelsel* door de wetgever de maximale huurprijs bepaald. Als een woonruimte in de vrije sector valt, mag u een marktconforme huurprijs berekenen. De vraag zal altijd zijn of de huurder de maximale huurprijs wel wil en kan betalen. Het is ook een strategisch vraagstuk op welk marktsegment u zich richt.
- **Huurprijsaanpassing**; de jaarlijkse herziening van de huurprijs (huurverhoging) is vastgelegd in een wettelijke procedure met fatale termijnen. Het niet volgen van de termijnen en procedures leidt tot vernietigbaarheid van de huurverhoging. De huidige inkomensafhankelijke huurverhoging vraagt om extra registratievereisten voor u als verhuurder.

Besluit servicekosten

- **Kostenposten**; de wetgever heeft vastgesteld welke kostenposten wel en niet doorbelast mogen worden aan de huurder en tot welk maximale tarief. Ook de verdeelsleutels liggen vast in het beleid van de Huurcommissie³. Het komt regelmatig voor dat u als verhuurder niet alle kosten, die u wel moet maken, mag doorberekenen aan de huurders. Kosten die niet contractueel vast liggen, mogen in ieder

³ De Huurcommissie is een ZBO onder andere belast met het beslechten van geschillen over huurprijzen en servicekosten. Zij doen bindende uitspraken.

geval niet (meer) doorbelast worden aan de huurders. Daarbij moet u een onderscheid te maken tussen woonservicekosten en zorgservicekosten.

- Jaarlijkse afrekening; elk jaar moet voor 1 juli met de huurders afgerekend worden over het verschil tussen het voorschot en de werkelijke kosten. Overschrijding van deze termijn betekent dat de verhuurder geen naheffing meer mag opleggen. De huurder echter mag tot 3 jaar na dato te veel betaalde bedragen wel terugvorderen.

Warmtewet

De Warmtewet is een energiewet en regelt de levering van warmte aan consumenten. Door de invoering van de wet worden exploitanten van een warmtenet behandeld als energieleveranciers. Dat geldt dus ook voor zorginstellingen die een warmtenet (collectieve installatie) hebben.

Wet overleg huurder / verhuurders

Zodra een verhuurder meer dan 25 eenheden verhuurt, is hij verplicht minimaal 1 maal per jaar te overleggen met huurdersorganisaties en bewonerscommissies. Zij hebben daarbij de volgende rechten: informatierecht, overlegrecht, adviesrecht en agenderingsrecht. Bewonerscommissies hebben iets minder rechten dan huurdersorganisaties. Zij mogen niet meepraten over algemene plannen, maar alleen over specifieke plannen voor hun wooncomplex, bijvoorbeeld over sloop en renovatie van de woningen of het servicekostenpakket.

Zelf aangebrachte veranderingen

Huurders hebben een wettelijk recht om binnen bepaalde grenzen (spelregels) aanpassingen aan te brengen aan hun woonruimte. Als verhuurder moet u die aanpassingen gedogen. Bij vertrek van de huurder kunt u gedwongen worden de huurder een kostenvergoeding te betalen als hij bepaalde voorzieningen achterlaat. Overigens kunt u ook vanuit de (nieuwe) Wmo gedwongen worden bepaalde woningaanpassingen te gedogen die de huurder bij vertrek mag achterlaten.

Bestemmingsplan / Wro

- **Woonbestemming;** bij verhuur van woonruimte verandert de bestemming van uw complex van een zorgcomplex in een wooncomplex. Dit kan onder een ander planologisch regime vallen. In dat geval is een partiële wijziging van het bestemmingsplan noodzakelijk voor verhuur mogelijk is.
- **Parkeernormen;** veel gemeenten kennen bij een woonbestemming een vaste parkeernorm. Als instelling kunt u dus gedwongen worden om parkeerplaatsen aan te leggen bij het veranderen van de bestemming. De feitelijke behoefte is op dat moment niet relevant.

Bouwbesluit / gebruiksbesluit

Bij het opsplitsen van het complex in meerdere zelfstandige woonruimten, valt de beoordeling van de bouwkundige status en de veiligheid op bepaalde onderdelen onder andere regels en voorschriften. Een nadere analyse van de gevolgen hiervan is sterk afhankelijk van de fysieke eigenschappen van een locatie.

Toekenning huisnummers

Voordat u tot verhuur als zelfstandige woonruimte kunt overgaan, moet u bij de gemeente een verzoek indienen om huisnummers toe te kennen aan de woonruimten. Zonder huisnummer kan de huurder geen huurtoeslag aanvragen en zich niet op een eigen adres inschrijven.

Privacywetgeving

Voor een huurder geldt een strengere bescherming van de privacy dan voor een zorgcliënt. Het aantal gegevens dat u mag vastleggen en delen met de zorgorganisatie is beperkt. Op overtreding van deze regelgeving staan zware sancties.

Wet WOZ

- **Verandering objectafbakening;** door de toekenning van een eigen huisnummer verandert het complex van een zorgcomplex in een wooncomplex. Er geldt dan een andere manier van waarderen.
- **Objecten worden zelfstandig belastingobject;** elke woonruimte krijgt voortaan een eigen aanslag voor de gemeentelijke lasten (afvalstoffenheffing, ozb en rioolrechten). Dit leidt tot een aanzienlijke verhoging van de belastingdruk.

Huisvestingsverordening

Toewijzing leegkomende woningen; zodra er sprake is van verhuur van woonruimte in de sociale sector zal, afhankelijk van de regionale huisvestingsverordening, een huurder een woonvergunning moeten verkrijgen voordat men de woning mag betrekken. De gemeente kan zich op dat moment met de toewijzing van woonruimte gaan bemoeien. Bij de toewijzing van woonruimten wordt getoetst of de woonruimte passend is. Een inkomenstoets maakt daarvan deel uit.

Toeslagen (Belastingdienst)

Wanneer de woning in de sociale sector valt en het inkomen van de huurder ontoereikend is, kan de huurder een beroep doen op huurtoeslag.

Inrichten van de (huur) administratie

Naast alle wet-en regelgeving waar u mee te maken krijgt, zal ook de administratie anders en verder ingericht moeten worden om aan alle eisen te kunnen voldoen. Het gaat daarbij onder andere om de volgende zaken:

- Vastleggen puntentelling en maximaal redelijke huur
- Servicekostenadministratie en jaarlijkse afrekening
- Maandelijkse incasso huur en servicekosten
- Jaarlijkse huurverhoging
- Cliëntenregistratie

Het is bovendien aan te raden een mutatiebeleid vast te stellen en een checklist te maken van alle (interne) handelingen wanneer een klant verhuist. Het is overigens een strategische keuze voor uw organisatie of zij het administratieve en/of technische beheer (het property management) in eigen hand houdt dan wel uitbesteedt aan een externe organisatie. Gelukkig zijn er ook marktpartijen zoals Buytenshuis⁴ die zich specifiek op deze kwesties richten en het huurbeheer van de zorginstelling over kunnen nemen.

Een belangrijk aandachtspunt voor zorginstellingen is het vaststellen van een incassobeleid. Hoe wordt binnen de organisatie omgegaan met eventuele betalingsachterstanden en navorderingen? De doelgroep is kwetsbaar en navorderingen indienen na een overlijden is niet altijd eenvoudig. Om de financiële risico's te beperken zal uw organisatie haar debiteurenbeleid strak in moeten richten.

De juiste overeenkomsten

Voor het vastleggen van de afspraken heeft BMC een model huurovereenkomst ontwikkeld waarin ook een koppeling

⁴ Buytenshuis helpt uitvoerende en (financieel) administratieve taken op een verantwoorde manier "buytenshuis" te plaatsen (zie www.buytenshuis.nl). Buytenshuis een initiatief van BMC

is gelegd met de zorgovereenkomst. Deze overeenkomst heeft waardevolle bijlagen, te weten: een model voor het huishoudelijke reglement, het reglement en de taakverdeling voor de huismeester en een model voor de woon- en zorgservicekosten. Dit samenspel van overeenkomst en bijlagen zorgt voor een juridisch juiste basis om als verhuurder de risico's te minimaliseren.

Een aandachtspunt bij het opstellen van de overeenkomst is het opnemen van een bankgarantie of borgstelling. Ons advies is om altijd minimaal 1 maand borgstelling op te nemen (zie ook vorige paragraaf).

Financiële vraagstukken

Een keuze voor extramurale verhuur van een complex heeft gevolgen voor de financiële bedrijfsvoering. Daarbij is ook aandacht nodig voor de bekostiging van algemene ruimten zoals de keuken, de recreatieruimte et cetera. De belangrijkste financiële elementen zijn:

- **Bedrijfswaarde (impairment);** als het vastgoed op de balans van een organisatie staat, moet jaarlijks voor de jaarrekening de bedrijfswaarde worden bepaald. Normaliter wordt hiervoor een externe taxateur ingeschakeld. BMC beschikt hiervoor over de benodigde gecertificeerde specialisten. Bij extramuralisering zal de bedrijfswaarde van een locatie altijd veranderen. Zodra de bedrijfswaarde lager uitkomt dan de boekwaarde is er sprake van een impairment. In dat geval moet bedrijfseconomisch een afwaardering van de balans plaatsvinden. Deze afwaardering kan voor een zorginstelling grote gevolgen hebben voor de solvabiliteit en daarmee voor de liquiditeit.
- **Verhuurdersheffing;** Sinds 1 januari 2013 geldt de Wet verhuurdersheffing. Dit is een nieuwe regeling. U krijgt hiermee te maken als u meer dan 10 huurwoningen bezit met een huurprijs lager dan € 681,03. U moet dan aangifte doen bij de Belastingdienst en waarschijnlijk verhuurdersheffing betalen.
- **Verandering afschrijvingstermijnen;** voor een zorgcomplex geldt normaliter een afschrijvingstermijn van 30 jaar (accountancyrichtlijnen NBA en NZA). Voor wooncomplexen geldt normaliter een afschrijvingstermijn van 50 jaar. Bij gemengde complexen bestaat de mogelijkheid om binnen grenzen daarin te kiezen. Als een impairment dreigt, kan het verlengen van de afschrijvingstermijn wellicht het probleem verkleinen.

Strategische en tactische vraagstukken

Naast de hiervoor benoemde operationele vraagstukken blijven er tal van tactische en strategische vragen over. Als zorgorganisatie zult u aan de voorkant bepaalde zaken moeten regelen, of keuzes maken om te voorkomen dat u bij de uitvoering voor onnodige uitdagingen komt te staan. Veelvoorkomende vraagstukken zijn:

- **Inrichten beheerorganisatie;** kiest u voor een eigen beheerorganisatie of besteedt u dit (gedeeltelijk) uit aan een externe professional? Zo ja, waar legt u dan de knip in de werkzaamheden?
- **Koppeling zorg en huur;** kiest u wel of niet voor een verplichte koppeling tussen het huurcontract en de zorg- en dienstverlening? Kent u van beide varianten de voor- en nadelen?
- **Afspraken zorgkantoor;** de keuze voor extramurale verhuur in combinatie met zorgverlening is mede afhankelijk van de productieafspraken die u met uw zorgkantoor kunt maken.

- **Toestemming College Sanering Zorgvoorzieningen;** als het complex gerealiseerd is onder het toenmalige bouwregime zult u formeel ook toestemming moeten krijgen van het College Sanering Zorgvoorzieningen voordat u overgaat op extramurale verhuur.
- **Toestemming eigenaar;** als u zelf geen eigenaar bent van het gebouw maar het complex huurt van een derde, zal in de meeste huurovereenkomsten een verbod op onderverhuur staan. Dan moet u overleggen met de eigenaar om zijn toestemming te krijgen. Door de huurbescherming van de bewoners kan dit een conflict opleveren als uw eigen overeenkomst op enig moment eindigt.
- **Toestemming financier;** als sprake is van een (hypothecaire) financiering op het bestaande vastgoed, heeft u ook van de geldverstrekker toestemming tot verhuur nodig. In de meeste financieringsvoorwaarden is (onder)verhuur niet toegestaan zonder expliciete voorafgaande toestemming van de geldverstrekker.
- **Huur(prijs)beleid;** zeker als u een grote(re) aanbieder bent, zal de gemeente, maar ook de huurdersvereniging, van u verlangen dat u vooraf duidelijkheid geeft over het huur(prijs) beleid dat u wilt gaan voeren. Daarbij kunnen lokale en politieke overwegingen ook een rol spelen in de beleidskeuzes die u maakt.
- **Arrangementen;** in de basis bent u een zorginstelling en zal de verhuur u vaak "overkomen". Daarbij is het van belang om in het verlengde van het huurbeleid ook keuzes te maken over de (zorg)arrangementen die u wilt bieden in relatie tot de huurovereenkomst. Daarbij gaat het om vragen als het gewenste basisniveau van voorzieningen en de bekostiging van deze centrale voorzieningen.
- **Marketingbeleid;** Huurders zullen in vele regio's niet vanzelf (meer) komen en moeten actief geworven worden. Daarom zult u na moeten denken over een marketingbeleid dat passend is bij uw imago en de doelgroep.

Een laatste niet onbelangrijk punt is dat u meer inzicht nodig heeft in de wensen van uw (toekomstige) klanten. Daarvoor zal het in de meeste gevallen nodig zijn om een marktanalyse uit te voeren waarin de volgende zaken bepaald worden:

- Omvang doelgroep
- Inkomensniveau
- Markthuur (wat wil en kan men betalen)
- Omvang en prijsstelling servicepakket
- Concurrentie

Van uitdagingen naar kansen

De verhuur van woonruimten is een complexe materie die vraagt om strategische keuzes en een zorgvuldige inrichting van de (administratieve) organisatie. Voor veel zorginstellingen betekent dit een woud van nieuwe regels en voorschriften. Financieel zijn de uitdagingen aanzienlijk doordat de bekostiging en de kostenstructuren wezenlijk veranderen.

Al met al staat u voor een uitdagende periode als uw organisatie heeft gekozen voor (extramurale) verhuur. BMC helpt u graag in deze transitie. Dan zet u, samen met een expert als adviseur, deze uitdagingen om in kansen.

Neem voor meer informatie of een afspraak met een van onze specialisten contact op met Joël Scherrenberg MBA MRICS, senior adviseur van BMC via joelscherrenberg@bmc.nl of 06-105 48 115.

BMC | advies
management

TELEFOON
033 - 496 52 00

INTERNET
www.bmc.nl

