

Markthuur particuliere woonzorgvoorzieningen

De Wow!-factor overtreft theorie en praktijk



Amsterdam School of Real Estate

Masterthesis

Master in Science of Real Estate (MSRE)

26 juli 2018

Auteur

Feddo Bosveld

fbosveld@ziggo.nl

Begeleider

de heer dr. A. Wilts, Universiteit Utrecht

Foto

Landgoed Klein Engelenburg (Brummen)

Voorwoord

In 2011 had ik het genoegen een lezing bij te wonen van de bevlogen Fred Lee, de auteur van het managementboek met de veelzeggende titel 'Als Disney de baas was in uw ziekenhuis'. Een boek waarin hoffelijkheid en beleving in de zorg gecreëerd worden en waar de perceptie en bejegening van de patiënt centraal staat. Het boek is een aanrader, het bijwonen van een lezing - hoe kan het ook anders - een beleving. Disney stelt de consument centraal en Fred Lee de patiënt van het ziekenhuis. Het bruggetje naar particuliere woonzorgvoorzieningen is dan ook snel gemaakt, want daar staat de bewoner, comfortabel wonen, hoogwaardige diensten en persoonsgerichte services centraal. Een wereld waarin zorg, hospitality, entertainment, gastvrijheidszorg en vastgoed samenkomen. Met bevlogen ondernemers en gepassioneerde werknemers. Daar krijgt een mens energie van! Ik ben dan ook blij dat ik een vastgoedpuzzelstukje van de totale particuliere woonzorgpuzzel heb mogen leggen. Bedankt aan eenieder met wie ik heb mogen samenwerken.

Het schrijven van deze masterthesis heeft mij veel tijd en energie gekost. Tijd en energie die niet aan mijn naasten besteed kon worden. Dat ga ik nu wel doen. Veel leesplezier!

Feddo Bosveld

Nieuwegein, 26 juli 2018

Managementsamenvatting

In Nederland zijn door een snelle groei nu meer dan 300 particuliere woonzorgvoorzieningen voor ouderen met een zware zorgvraag operationeel. Door demografische ontwikkelingen (vergrijzing), veranderende wet- en regelgeving (extramuralisatie en marktwerking) en niet onbelangrijk maatschappelijke visies over zorginhoud, zou het aantal particuliere woonzorgvoorzieningen binnen een paar jaar kunnen verdubbelen. Deze ontwikkelingen leiden tot diversificatie, schaalvergroting, ketenvorming en concurrentie. De vastgoedmarkt toont, ondanks beperkte transparantie, in toenemende mate belangstelling om te beleggen in zorgvastgoed en is bereid de groei van het aantal particuliere woonzorgvoorzieningen met vastgoed te faciliteren.

Tussen de beleggers en de exploitanten van de particuliere woonzorgvoorziening worden - meestal - triple net huurovereenkomsten afgesloten. Van de onderliggende factoren die van invloed zijn op de markthuur tussen de belegger en de exploitant is nog weinig bekend. In dit onderzoek is aan deze kennislacune zowel kwantitatief als kwalitatief invulling gegeven.

Het onderzoek heeft tevens geleid tot het bepalen van een nieuw geformuleerde definitie van particuliere woonzorgvoorzieningen:

Woonzorgvoorziening, vaak kleinschalig, met 24-uurs zorg voor bewoners met een zware zorgvraag. De basiszorg wordt vergoed vanuit Wet Langdurige Zorg, Wet maatschappelijke ondersteuning en/of Zorgverzekeringswet. Bewoners betalen daarnaast aan de zorgexploitant een all-in vergoeding voor woonruimte en hoogwaardige services met aanvullende zorg- en welzijnsdiensten.

De belangrijkste kwantitatieve variabelen die van invloed zijn op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen betreffen de gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement en het segment waarin de exploitant zichzelf positioneert. Regressieanalyse toont aan dat 65,73% (determinatiecoëfficiënt R^2) van de variantie in de markthuur verklaard kan worden aan de hand van de variantie van deze beide onafhankelijke variabelen, bij een verwaarloosbare kans op toeval.

Met regressieanalyses is niet gebleken dat vermogen, inkomen, bestemming, mate van stedelijkheid, het aantal woonzorgappartementen of het percentage 65-plussers in een gemeente significant van invloed is op de hoogte van de markthuur.

Door de respondenten werden een aantal belangrijkste kwalitatieve aspecten naar voren gebracht. Fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken, waaronder inkomen en vermogen, hebben een positieve invloed op de hoogte van de markthuur. Daarnaast heeft de positionering van de exploitant in de markt (het segment; het woonzorgconcept) invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. Een ander aspect wat werd genoemd is dat 'het gevoel' goed moet zijn. Hoewel inkomen en vermogen door de respondenten als belangrijk wordt ervaren is dit niet statistisch onderschreven. Mogelijk dat bij het gebruik van verfijndere data deze relatie ook statistisch onderbouwd kan worden.

Geconcludeerd kan worden dat de positionering van de exploitant in een bepaald segment, met name ingegeven door strakke kaders van visie en businessplan, als de belangrijkste factor moet worden beschouwd die van invloed is op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. De gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement is tevens van belang, maar laat zich veel gemakkelijker verklaren. Een grotere gebruiksoppervlakte leidt logischerwijs vaak tot een hogere markthuur.

Door het iteratief karakter van het onderzoek en mede ingegeven door ‘het gevoel’ van enkele respondenten is gedurende het onderzoek gezocht naar een extra parameter. Een meeromvattende parameter die niet tot uitdrukking is gekomen in de gehanteerde data en interviews. Dit heeft geresulteerd in het - grotendeels subjectief - categoriseren van alle objecten in de database met de Wow!-factor. Analyse van de Wow!-factor heeft zowel kwantitatief als kwalitatief tot betere inzichten geleidt. Bij de regressieanalyse is de determinatiecoëfficiënt R^2 fors hoger. Maar liefst 80,52% van de variantie in de markthuur kan verklaard worden aan de hand van de variantie van de Wow!-factor en de gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement, bij een verwaarloosbare kans op toeval.

Blijkbaar is een subjectieve maar veelomvattende factor beter in staat de markthuur te verklaren dan de opeenstapeling van variabelen in kwantitatief onderzoek of verschillende aspecten in kwalitatief onderzoek. Echter, door het ontbreken van een wetenschappelijke basis en het subjectieve karakter van de categorisering van de records door de onderzoeker is de Wow!-factor niet meer dan een leerzaam intermezzo.

Inhoud

Voorwoord	ii
Managementsamenvatting	iii
1. Inleiding	1
1.1. Aanleiding en probleemstelling.....	1
1.2. Doelstelling	1
1.3. Afbakening onderzoek.....	2
1.4. Vraagstelling	3
1.5. Onderzoeksvragen	3
1.6. Onderzoeksmethode en onderzoeksmodel	4
1.6.1. Kwantitatief	4
1.6.2. Kwalitatief.....	4
1.6.3. Onderzoeksmodel.....	5
1.7. Leeswijzer	5
2. Institutioneel kader	6
2.1. Demografie en dementie.....	6
2.2. Ouderenzorg door de eeuwen heen	7
2.3. Zorgzwaarte	8
2.4. Particuliere woonzorg	8
2.4.1. Ontstaan en omvang particuliere woonzorg.....	8
2.4.2. Definitie particuliere woonzorgvoorziening	10
2.5. Conclusies	10
3. Financieel kader en factoren	11
3.1. Financiering en all-in vergoedingen	11
3.2. Markthuur en rendement	14
3.2.1. Definitie markthuur	14
3.2.2. Triple net huurovereenkomst.....	14
3.2.3. Definitie markthuur triple net huurovereenkomst	15
3.2.4. Exploitatievastgoed	15
3.2.5. Bruto aanvangsrendement (BAR).....	16
3.3. Factoren markthuur.....	16
3.3.1. Variabelen en aspecten (longlist)	16
3.3.2. Harde variabelen en zachte aspecten	17
3.3.3. Definieren factoren markthuur particuliere woonzorgvoorzieningen (shortlist)	17
3.4. Theoretisch verwachtingsmodel	18
3.5. Conclusies	19
4. Methodieken en technieken	20
4.1. Mixed methods.....	20
4.2. Dataverzameling.....	20

4.3.	Pilot-interviews.....	21
4.4.	Interviews	22
4.5.	Validiteit, betrouwbaarheid en generaliseerbaarheid	23
5.	Kwantitatieve analyse.....	24
5.1.	Omschrijving data.....	24
5.2.	Statistische analyse.....	25
5.2.1.	Afhankelijke variabele	25
5.2.2.	t-toets	26
5.2.3.	Correlatie	27
5.2.4.	Enkelvoudig regressie	27
5.2.5.	Meervoudige regressie	28
5.3.	Analyse	30
5.4.	Conclusies	31
6.	Kwalitatieve analyse	33
6.1.	Pilot-interviews.....	33
6.2.	Definitie particuliere woonzorgvoorziening	34
6.3.	Topic-interviews	35
6.4.	Conclusies	39
7.	Wow!-factor	42
7.1.	Categoriseren Wow!-factor	42
7.2.	Kwantitatief	43
7.3.	Kwalitatief.....	45
7.4.	Conclusies	45
8.	Conclusies, aanbevelingen en reflectie	47
8.1.	Conclusies	47
8.2.	Aanbevelingen	50
8.3.	Reflectie.....	50
9.	Literatuur	52

Bijlage I Longlist factoren

1. Inleiding

1.1. Aanleiding en probleemstelling

De zorg is institutioneel van karakter en is traditioneel een aanbod gestuurde markt die gedomineerd wordt door wet- en regelgeving. In de kern is dan ook geen sprake van een vrije markt maar van gereguleerde marktwerking.

De zorg is altijd een overheidstaak geweest en de zorgkosten drukken zwaar op het budget van de samenleving. De zorguitgaven bedroegen in Nederland in 2017 €97,5 miljard, ofwel 13,3% van het bruto binnenlands product (CBS, 2018). Het overheidsbeleid wijzigt daardoor naar het beteugelen van de uitgaven en het stimuleren van vraag gestuurde zorg.

In de verzorgings- en verpleeghuiszorg heeft dit geresulteerd in nieuwe zorgondernemers die hard bouwen aan een vraag gestuurd subsegment: particuliere woonzorg voor ouderen. Inmiddels zijn bijna 300 locaties operationeel en heeft ook de vastgoedsector serieus interesse in dit subsegment. De afgelopen jaren is door beleggers veel geïnvesteerd in Nederlands zorgvastgoed. Met name in kleinschalige particuliere woonzorgvoorzieningen voor ouderen, geëxploiteerd door een 10-tal expanderende ketens. Via een sale & lease back constructie dan wel rechtstreeks vanuit de bouwput is een groot deel van deze complexen terecht gekomen bij een beperkt aantal beleggers.

De prijsvorming en ontwikkeling van de koopprijs (bruto aanvangsrendement) lijkt in relatie tot alternatieve vastgoedsegmenten behoorlijk transparant. De huur die de exploitanten betalen aan de beleggers, lijkt echter veel diffuser te zijn. Bovendien is de bandbreedte breder en laten de huren zich veel lastiger vergelijken met de ontwikkeling of prijsvorming van bijvoorbeeld kantoor- of woninghuren. Hoewel de afgelopen jaren behoorlijk wat transacties zijn gesloten is nog onduidelijk welke factoren daadwerkelijk van invloed zijn op de hoogte van de huur.

Met de opkomende dubbele vergrijzing en de veranderende wet- en regelgeving in de zorg, in combinatie met hogere inkomens, meer vermogen en grotere mondigheid van ouderen, ontstaat een doelgroep die nog maar in beperkte mate wordt voorzien in haar woonzorgbehoeften. Dit leidt momenteel tot een grote groei van het aantal particuliere woonzorg initiatieven, waarmee ook de belangstelling van ontwikkelaars en beleggers in zorgvastgoed wordt aangewakkerd. Dit vastgoedsegment is echter nog slechts beperkt transparant, waardoor de beantwoording van de probleemstelling ook voor de zorg- en vastgoedmarkt in zijn algemeenheid interessant is. Verdere transparantie kan bijdragen aan het volwassen worden van de beleggingscategorie zorgvastgoed in het algemeen en die van particuliere woonzorg in het bijzonder.

1.2. Doelstelling

De doelstelling van het onderzoek is om inzicht te verkrijgen in de belangrijkste factoren die ten grondslag liggen aan de huurprijsvorming tussen de belegger en de exploitant. Dit onderzoek bestaat deels uit kwantitatief en deels uit kwalitatief onderzoek. Traditionele ‘harde’ variabelen zoals oppervlakte, locatie en demografie spelen ongetwijfeld een rol en zijn met de aanwezige dataset te onderzoeken met kwantitatieve onderzoeksmethoden. De resultaten worden vervolgens geanalyseerd.

De verwachting is echter dat de markthuurlen tussen belegger en exploitant ook, of misschien zelfs beter, te verklaren is uit moeilijker meetbare ‘zachte’ aspecten. Aspecten zoals zorgconcept, ondernemerschap, beschikbaarheid vastgoed en/of belevingswaarde. Met kwalitatief onderzoek

(interviews) – aansluitend op het kwantitatieve onderzoek – wordt naar antwoorden gezocht. De antwoorden worden vervolgens vergeleken met de analyses uit het kwantitatieve deel.

Over factoren die van invloed zijn op de markthuur voor kantoren, bedrijfsruimten, winkels, woningen en hotels zijn behoorlijk wat artikelen, publicaties en scripties verschenen. Over de markthuur van het specifieke vastgoedsegment zorg en het nóg specifiekere segment particuliere woonzorg is echter nog weinig (wetenschappelijk) gepubliceerd. Bovendien is voor particuliere woonzorgvoorzieningen nog geen eenduidige definitie voorhanden. Met dit onderzoek wordt aan beide elementen een bijdrage geleverd.

1.3. Afbakening onderzoek

Het onderzoek richt zich op en beperkt zich tot particuliere woonzorgvoorzieningen met de volgende kenmerken:

- aanvullende particuliere financiering;
- voor ouderen;
- focus op psychogeriatric (dementie);
- intensieve zorg met wonen;
- markthuur tussen exploitant en belegger.

De jarenlange institutionalisering van de zorgmarkt door de overheid heeft ruimte gegeven aan nieuwe zorginitiatieven. Aanvullende particuliere financiering ter financiering van kleinschalige woonzorginitiatieven maakt het onderscheid met reguliere instellingen mogelijk en is in de onderzoekafbakening van evident belang.

Particuliere woonzorgvoorzieningen voor bijvoorbeeld gehandicapten kennen een andere dynamiek met afwijkende financieringsstructuren, specifieke doelgroep en een beperkt aantal initiatieven en zijn om die redenen buiten beschouwing gelaten. Door demografische ontwikkelingen zal naar verwachting het aantal mensen met dementie stijgen met 77%, naar 550.000 mensen in 2040 (Alzheimer Nederland, 2016). Van initiatieven gericht op dementie is ook de meeste data beschikbaar. Mensen met een lichamelijke beperking kunnen doorgaans met behulp van thuiszorg veel langer zelfstandig in de eigen woning functioneren, waardoor slechts enkele initiatieven zijn gericht op oudere bewoners met lichamelijke beperkingen (somatic). Deze data is om die reden buiten beschouwing gelaten.

Initiatieven waarbij de wooncomponent overheerst ten opzichte van de zorgcomponent worden buiten beschouwing gelaten. Deze complexen kunnen vermoedelijke beter vergeleken worden met de kenmerken van de reguliere woningmarkt.

Het laatste punt van de onderzoekafbakening betreft de huur die een exploitant voor het gehele object betaalt (huurprijs) casu quo kan betalen (markthuur) aan een belegger. Juist in dit deel van de keten van particuliere woonzorgvoorzieningen komt de vastgoedsector in beeld en is daarom onderwerp van onderzoek. Voor de vastgoedsector zijn niet alleen de parameters rond de markthuur van belang, maar ook de rendementsontwikkelingen- of definities. Hierin is al enige mate van transparantie aanwezig. In dit onderzoek wordt dit wel even aangestipt, maar verder niet onderzocht. De huur die een bewoner betaalt aan een exploitant casu quo de inkomsten- en kostenstructuur van de exploitant wordt niet in het onderzoek betrokken. Dat zou het onderzoek te breed maken en bovendien is daarvan geen bruikbare database aanwezig.

1.4. Vraagstelling

In de context van de veranderingen in de zorgmarkt volgt uit bovenstaande probleemstelling, doelstelling en afbakening van het onderzoek de centrale vraagstelling:

Welke factoren zijn van invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?

Het onderzoek is explorerend van opzet. Op systematische wijze wordt zo nauwkeurig mogelijk de aanwezige data verrijkt en geanalyseerd. Daar waar noodzakelijk wordt het onderzoek explorerend vorm gegeven. Door het onderzoek op deze manier vorm te geven worden naar verwachting zo veel mogelijk factoren blootgelegd die van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. Met dit onderzoek en daarmee de beantwoording van de vraagstelling wordt enerzijds meer inzicht verkregen in marktwerking (Ansoff, 1957) en dynamiek in de zorgmarkten, anderzijds wordt de empirie versterkt met waarnemingen uit de praktijk.

1.5. Onderzoeksvragen

De vraagstelling wordt beantwoord via twee onderzoeksvragen:

- In welke mate hebben kwantitatieve variabelen invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?
- In welke mate hebben kwalitatieve aspecten invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?

Met het beantwoorden van beide onderzoeksvragen wordt vanuit twee invalshoeken inzicht gekregen op mogelijke factoren die van invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. Dit leidt vermoedelijk tot betere - en mogelijk andere - inzichten, waardoor gefundeerdere conclusies zijn te trekken over de markthuur rekening houdend met relevantie en generaliseerbaarheid.

Om de onderzoeksvragen te beantwoorden zijn een aantal subvragen geformuleerd:

- Welke institutionele ontwikkelingen vinden er plaats in de zorg?
- Is particuliere woonzorg in voldoende mate eenduidig gedefinieerd?
- Wat zijn de financiële kaders van particuliere woonzorg en het vastgoed?
- Welke factoren die mogelijk van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen kunnen vanuit de literatuur worden benoemd?
- Versterkt de mixed method van kwantitatief en kwalitatief onderzoek (Robson & McCarton, 2016; Baarda & et al, 2012) het inzicht in de factoren die van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?
- Welke invloed hebben ondernemerschap, het zorgconcept en de belevingswaarde op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?

Door het beantwoorden van de subvragen in de diverse hoofdstukken wordt inzicht verkregen in ontwikkelingen die spelen op macroniveau, waarbij de beantwoording bovendien bijdraagt aan de context van de geformuleerde vraagstelling. Vanuit dit perspectief wordt in diverse onderzoekstappen toegewerkt naar variabelen en aspecten die op een lager schaalniveau mogelijk invloed hebben op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

1.6. Onderzoeksmethode en onderzoeksmodel

Vanuit het theoretisch kader ontstaat een longlist aan mogelijke variabelen en aspecten die van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. Die variabelen en aspecten worden op basis van een shortlist deels kwantitatief en deels kwalitatief onderzocht.

1.6.1. Kwantitatief

Ten behoeve van de kwantitatieve analyse is voldoende 'harde' data beschikbaar:

- een dataset van (beleggings)transacties in het particuliere woonzorgsegment van de afgelopen zeven jaar. Deze dataset is samengesteld door Cushman & Wakefield. De dataset bevat informatie over onder andere de exploitant, vastgoedeigenaar, metrages, aantal woonzorgappartementen, jaarhuur, lengte huurovereenkomst, soort huurovereenkomst (regulier, double net of triple net), bijzonderheden, et cetera;
- Amvest ontwikkelt in samenwerking met of exclusief voor vier exploitanten vanuit de eigen portefeuille voor het particuliere woonzorgsegment en heeft dezelfde data van de eigen objecten ter beschikking gesteld ten behoeve van dit onderzoek;
- De dataset van de objecten en exploitanten is vervolgens verrijkt met data van het Centraal Bureau voor de Statistiek zoals vergrijzing, inkomen, vermogen en mate van stedelijkheid.

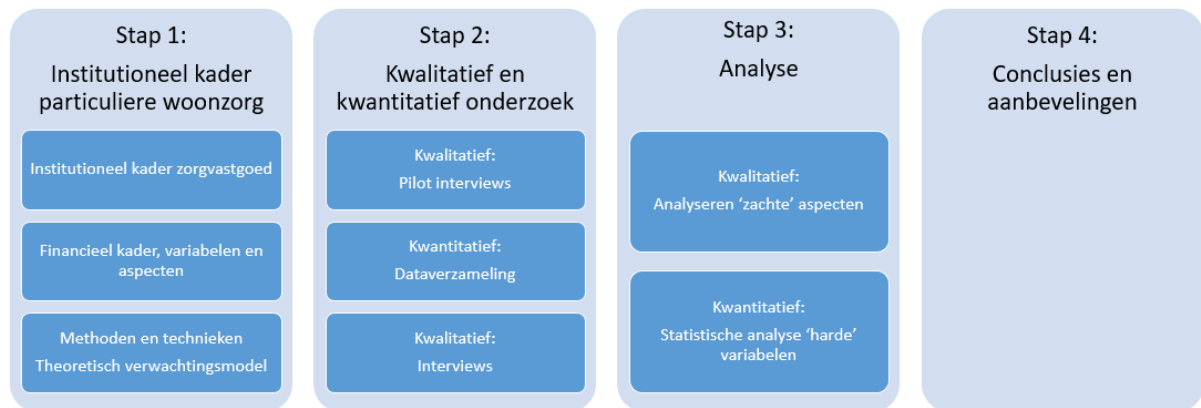
Op basis van de dataset worden vervolgens statistische analyses uitgevoerd zoals correlatie- en regressie en kunnen de resultaten geanalyseerd worden in samenhang met- en gespiegeld worden aan de kwalitatieve uitkomsten. Op deze manier wordt invulling gegeven aan de eerste onderzoeksvraag in welke mate kwantitatieve variabelen invloed hebben op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

1.6.2. Kwalitatief

De ontwikkelingen op de markt worden in beeld gebracht met twee pilot interviews. Met name de 'zachte' aspecten, die zich niet laten meten met goede definities of cijfers, worden met interviews geïnventariseerd bij vijf toonaangevende en snel expanderende exploitanten en twee dominante beleggers. De interviews worden op mondelinge en individuele basis afgenomen met zo mogelijk de CEO of CFO van de organisaties. Het interview wordt halfgestructureerd vormgegeven (Baarda & et al, 2012). Het betreft een empirisch kwalitatief onderzoek, waarmee met waarneming wordt vastgesteld wat zich in werkelijkheid (empirie) afspeelt (Baarda & et al, 2012). Met interviews wordt onderzoek gedaan naar de tweede onderzoeksvraag in welke mate kwalitatieve aspecten invloed hebben op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

1.6.3. Onderzoeksmodel

De twee bovenstaande onderzoeksmethodieken zijn te vertalen naar het volgende onderzoeksmodel:



Figuur 1: onderzoeksmodel

1.7. Leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt stilgestaan bij de demografische ontwikkelingen en het ontstaan van particuliere woonzorgvoorzieningen. In hoofdstuk 3 wordt het financieel kader rond particuliere woonzorgvoorzieningen nader beschouwd en worden variabelen en aspecten die mogelijk van invloed zijn op de markthuurlen van particuliere woonzorg via een longlist terug gebracht naar een te onderzoeken shortlist. Hoofdstuk 4 staat in het teken van gehanteerde methoden en technieken. Eén van de onderzoeksmethodieken betreft statistische analyse van de database wat in hoofdstuk 5 wordt beschreven. In hoofdstuk 6 worden de interviews uitgewerkt (kwalitatieve analyse). In hoofdstuk 7 wordt aandacht besteed aan een subjectieve, maar veelzeggende Wow!-factor. De bevindingen van het onderzoek worden in hoofdstuk 8 in conclusies en aanbevelingen samengevat.

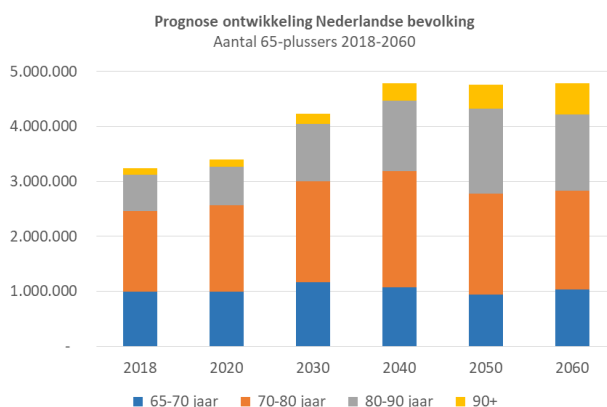
2. Institutioneel kader

In dit hoofdstuk worden aan de hand van literatuur de belangrijkste elementen uit de probleemstelling besproken en worden definities bepaald voor particuliere woonzorg en markthuur. Paragraaf 2.1. staat in het teken van demografie en dementie en in paragraaf 2.2. wordt het ontstaan van de huidige zorgmarkt toegelicht. De demografische ontwikkelingen, de daarbij behorende toenemende ziektebeelden zoals dementie en de historie van de traditionele zorgmarkt zijn een belangrijke stimulans gebleken voor het ontstaan van particuliere woonzorgvoorzieningen. In paragraaf 2.3. wordt uitleg gegeven over de zorgindicatie, waarna in paragraaf 2.4. de groei van het aantal particuliere woonzorgvoorzieningen wordt beschreven en het begrip particuliere woonzorgvoorziening wordt geherformuleerd.

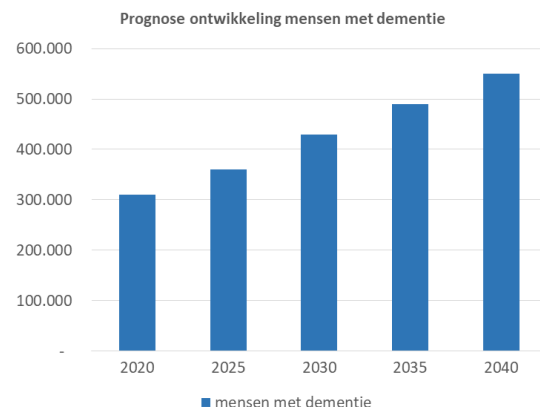
2.1. Demografie en dementie

De stijging van de gemiddelde bevolkingsleeftijd is een van de belangrijkste oorzaken voor de toenemende vraag naar ouderenzorg. In Nederland is sprake van 'dubbele vergrijzing'. Deze vergrijzing wordt veroorzaakt doordat grote babyboomgeneraties, geboren na de Tweede Wereldoorlog, de komende jaren 65 jaar worden. Daarnaast worden de mensen gemiddeld steeds ouder. Het aantal 65-plussers neemt tussen 2018 en 2040 toe met 48% van 3.250.000 naar 4.800.000. In dezelfde periode neemt het aantal 80-plussers procentueel nog sterker toe (105%), van 780.000 naar 1.600.000. In de daarop volgende periode tot 2060 zal het gemiddeld ouder worden nog sterker zichtbaar zijn (CBS, 2017). Opgemerkt dient te worden dat met het gemiddeld ouder worden, ouderen wel op steeds latere leeftijd (80+) intensieve zorg nodig hebben.

De verandering van de bevolkingssamenstelling heeft tevens invloed op het aantal mensen met dementie, de belangrijkste doelgroep voor particuliere woonzorg. Tussen 2020 en 2040 neemt naar verwachting het aantal dementerenden toe van 310.000 naar 550.000, een stijging van ruim 77% (Alzheimer Nederland, 2016). Dementie is de naam voor een combinatie van symptomen, waarbij de hersenen informatie niet meer goed kunnen verwerken, waardoor geheugenproblemen ontstaan. De ziekte van Alzheimer is de meest voorkomende vorm van dementie. Circa 70% van alle mensen met dementie heeft Alzheimer (Alzheimer Nederland, 2016). De wetenschappelijke naam voor de behandeling van dementie is psychogeriatric, in de sector zorg afgekort tot PG. De behandeling van lichamelijke klachten in een verpleeghuis wordt somatiek (SOM) genoemd.



Grafiek 1: prognose ontwikkeling demografie 65-plussers
bron: CBS, 2017



Grafiek 2: prognose ontwikkeling mensen met dementie
bron: Alzheimer Nederland, 2016

De dubbele vergrijzing en de ontwikkeling van dementie heeft grote invloed op het benodigde aantal verpleeghuisbedden, zowel intramuraal in de reguliere instellingen als extramuraal bij particuliere woonzorgvoorzieningen.

2.2. Ouderenzorg door de eeuwen heen

De zorg voor ouderen in Nederland gaat terug tot de 13^e eeuw, waar in veelal kerkelijke gasthuizen zorg werd geboden. Ook werden later in de tijd in Begijnhoven, Proveniershuizen en in oudemannen- en oude vrouwenhuizen mensen verpleegd, nog steeds gebaseerd op verzuiling en liefdadigheid. Verpleegzalen met meer dan 50 mensen waren geen uitzondering (Vroegindewey, 2011). Tot aan het eind van de 18^e eeuw bemoeide de overheid zich in deze zorgvoorzieningen nauwelijks met volksgezondheid en welzijn. De zorg voor zieken en ouderen werd overgelaten aan particuliere initiatieven. Door onder andere minister Marga Klompé ging de overheid zich in de 19^e eeuw meer bemoeien met de zorg en werden een aantal wetten ingesteld, zoals Gezondheidswet (1956), Ziekenfondswet (1964) en de Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten (1967) (Rijksoverheid). In 1965 werd in Eygelshoven het eerste bejaardenhuis geopend (Vroegindewey, 2011). Vanaf die periode veranderde ook de visie op ouderenzorg, ontstond wetenschappelijke interesse voor het welzijn van ouderen en werden op grote schaal voor die tijd moderne bejaardenhuizen gebouwd.

De overheid faciliteerde vanaf toen in de sector aanbod gestuurde voorzieningen, met strakke bouwnormen, gegarandeerde kapitaalslasten (vergoeding voor de huisvesting) en een sterke visie op hoe en waar zorg geleverd moest worden. Dit heeft landelijk geresulteerd in de bouw van honderden bejaardenhuizen, bestaande uit min of meer dezelfde grootschalige voorzieningen voor ouderen. Bejaardenhuizen (later verzorgingshuizen genoemd) waren bedoeld voor mensen met een lichte zorgvraag en verpleeghuizen voor de zware zorg. Veelal grote gebouwen met lange gangen met aan beide zijden kleine kamers en één grote centrale recreatie-/eetzaal.

Een groot deel van deze verzorgings- en verpleeghuizen zijn volgens deze structuur gebouwd in de jaren '60 tot '80 van de vorige eeuw en komen nu aan het einde van hun technische levensduur. Deze gebouwen zijn gebouwd conform de gangbare normen van die tijd, waarin de zorgvisie van de overheid leidend was en niet de woonvorm. Daarom sluiten deze voorzieningen doorgaans niet aan bij de veranderende maatschappelijke opvatting over wonen en zorgdienstverlening. De economische levensduur van veel van deze gebouwen is dan ook al enige tijd op.

Om enerzijds de stijgende overheidsuitgaven aan ouderenzorg te beteugelen en anderzijds gehoor te geven aan de maatschappelijke wens tot zelfregie, diversiteit en vraaggestuurde bekostiging heeft de overheid de sector fors hervormd. De hedendaagse - met name maatschappelijke - norm is gericht op kleinschalige woongroepen, waarbij bewoners beschikking hebben over ruim opgezette kamers en individuele sanitaire voorzieningen.

Voorheen werd zorg én huisvesting in het verzorgingshuis door de overheid betaald. Een van de maatregelen om de zorgkosten te beteugelen is het scheiden van wonen en zorg voor mensen met een lichte zorgvraag (extramuralisatie). In essentie is dat een contractuele scheiding tussen wonen, zorg en services: cliënten hebben afzonderlijke huurcontracten, zorgcontracten en service-abonnementen, waarbij de afname van zorg en service niet is gekoppeld aan het huren van een woning. Ouderen met een lichte zorgvraag worden hierdoor gestimuleerd om langer thuis te blijven

wonen. Het gevolg is ook een kritische houding van de cliënt ten aanzien van het geleverde woon- en zorgproduct waar de cliënt immers zélf voor betaalt.

Voor zware zorg geldt nog steeds dat de overheid huisvesting én zorg volgens strikte normen bekostigt. Het is echter wel mogelijk om op basis van het Persoons Gebonden Budget (PGB) of Modulair / Volledig Pakket Thuis (MPT / VPT) zélf (thuis)zorg in te kopen, ook voor zware zorg die traditioneel verleend werd in de verpleeghuizen.

De transitie van de zorgsector en de veeleisendheid van de consument is een belangrijke stimulans geweest voor diversificatie (Ansoff, 1957) van het zorgaanbod en de groei van het aantal particuliere woonzorgvoorzieningen. Waar voorheen de overheid planmatig de locaties selecteerde, zal in de toekomst het spreidingspatroon vaker het resultaat zijn van de marktinschatting van de regionale vraag (demografie, culturele voorkeuren, inkomensverdeling in de regio) afgezet tegen de verschillende woonzorgconcepten en formules (PBL, 2017).

2.3. Zorgzwaarte

De zwaarte van de zorg wordt in Nederland geïndiceerd en uitgedrukt in Zorg Zwaarte Pakketten (ZZP). De indicatie wordt in oplopende zwaarte gerangschikt als ZZP 1 t/m 10. Dit betreft zowel somatische als psychogeriatrische zorg. De voormalige verzorgingshuizen ontvingen bewoners met een indicatie ZZP 1 t/m 4. Door de hervormingen in de zorg komen de indicaties ZZP 1 t/m 3 niet meer in aanmerking voor een intramurale erkenning (en ZZP 4 maar mondjesmaat) en zijn deze mensen aangewezen op thuiszorg. De verpleeghuizen zijn bestemd voor mensen met zware zorg (ZZP 5 t/m 10). In 2014 zijn voor ZZP 5 t/m 10 ruim 92.000 mensen psychogeriatrisch geïndiceerd en voor somatisch bijna 53.000 mensen (CBS, 2017). Lang niet iedereen met een dergelijke indicatie wordt opgenomen in een verpleeghuis. In 2015 bedraagt de beddencapaciteit in de ouderenzorg circa 78.000 (EY, 2016). Dit aantal neemt al een aantal jaar af, met name doordat geen nieuwe lichte zorgindicaties worden afgegeven. Veel mensen blijven zo lang het nog kan thuis wonen, geholpen door mantelzorgers, thuiszorg, wijkverpleging en maatschappelijk werk.

2.4. Particuliere woonzorg

Zoals geschetst in paragraaf 2.2 is de Nederlandse overheid bezig met het hervormen van het Nederlandse zorgstelsel om de toenemende (ouderen)zorg ook in de toekomst betaalbaar te houden. Door verandering in beleid, indicatiestelling en bekostiging is de intramurale zorg (binnen de muren van de zorginstelling) van met name lichte zorg afgebouwd, ten faveure van extramurale zorg (buiten de muren van de zorginstelling). Hiermee is het scheiden van wonen en zorg verder doorgevoerd en is ook meer keuze vrijheid ontstaan hoe, waar en wanneer men zorg wil ontvangen, ook voor zware verpleeghuiszorg. Particuliere woonzorg speelt hierop in. De meeste particuliere woonzorgvoorzieningen richten zich op ouderen met een zware zorgvraag in de allerlaatste fase van het leven. In de praktijk blijken dit zeer kwetsbare ouderen te zijn. De leeftijd waarop mensen instromen is vaak 80+. De gemiddelde verblijfsduur varieert sterk van enkele maanden tot circa drie jaar.

2.4.1. Ontstaan en omvang particuliere woonzorg

Door het strakke aanbodgestuurde bouw- en zorgregime is eenzijdig aanbod ontstaan van verpleeghuisplaatsen. Ongeacht achtergrond, opleiding, inkomen, vermogen of wooncarrière was de oudere aangewezen op min of meer dezelfde verpleeghuisplek. Door de toegenomen welvaart en

veeleisende consument enerzijds en de hervormingen van de zorg en extramuralisatie anderzijds is er ruimte ontstaan voor andere ideeën voor het verlenen van zorg. Onder dit groeiend aantal vermogende ouderen leeft de behoefte om de oude dag door te brengen zoals men gewend is en die past bij de huidige levensstijl. Hierdoor is een groeiende groep ouderen ontstaan die bereidt zijn om te betalen voor kwalitatief hoogwaardige huisvesting en zorg met services op maat (DTZ Zadelhoff, 2012). Particuliere woonzorgvoorzieningen spelen in op deze trend en verbreden het aanbod, waardoor een alternatief beschikbaar is gekomen voor het reguliere verpleeghuis.

Ontstaan

In iedere sociale structuur zijn altijd bedrijven of mensen die anders willen handelen dan gangbaar is binnen bestaande visies, concepten of financiën. Als tegenreactie op het strakke uniforme overheidsbeleid zijn tientallen jaren geleden de eerste particuliere woonzorgvoorzieningen ontstaan. Zonder uitzondering betroffen dit zeer kleinschalige voorzieningen (minder dan 10 woonzorgappartementen) waar ondernemers vanuit passie zélf de zorg verleenden en ook huisvesting boden (zorg met wonen).

Door de oprichting van Domus Magnus in 2005 kreeg de branche een nieuwe impuls. Gesterkt door een bedrijfseconomische achtergrond, een andere visie op wonen, services en zorg en ondernemerschap ontstond een nieuw segment: wonen met zorg. Het wonen in stijl op exclusieve locaties met uitstekende services en de aanwezigheid van zorg stond centraal en niet meer alleen de zorg. In de navolgende jaren werd het concept verder uitgerold. Vastgoedeigenaren en zorgondernemers werden geprikkeld door het succes en investeerden succesvol in ketens van nieuwe particuliere woonzorgconcepten. Voor een aantal ketens is het ontbreken van passende zorg en huisvesting voor naaste familieleden de reden geweest om zélf een zorgonderneming te starten (onder andere Martha Flora en Alliantus Living). De focus werd daarbij wel verlegd naar zwaardere zorg in combinatie met stijlvol wonen en diversificatie in aanbod en een particuliere bijdrage. Sinds een aantal jaar is hierdoor een scheiding ontstaan in hoog, midden en laag segment. De afgelopen jaren zijn nieuwe en nieuw te openen locaties met name geïnitieerd door één van de tien grotere ketens van particuliere woonzorgvoorzieningen.

Omvang

In 2012 is een eerste publicatie verschenen waaruit blijkt dat circa 130 particuliere woonzorglocaties operationeel waren (DTZ Zadelhoff, 2012). Begin 2017 werd het aantal particuliere woonzorglocaties geschat op 250 tot 275 locaties (CBRE, 2017; Cushman & Wakefield, 2017). In juni 2018 is de teller opgelopen naar 301 particuliere woonzorglocaties (Zorgkaart Nederland, 2018). Indien wordt uitgegaan van gemiddeld 20 woonzorgappartementen betekent dit meer dan 6.000 verpleeghuisplaatsen. Daarnaast zijn nog circa 100 locaties in ontwikkeling en wordt een behoefte voorspeld van circa 1.100 locaties in 2040 (Cushman & Wakefield, 2017). Alles bij elkaar heeft de sector in een paar jaren tijd een sterke groei doorgemaakt en wordt verwacht dat de groei zal doorzetten.

2.4.2. Definitie particuliere woonzorgvoorziening

In de periode 2012-2017 zijn door diverse adviseurs definities van particuliere woonzorgvoorzieningen gepubliceerd (DTZ Zadelhoff, 2012; TUIM BV, 2015; CBRE, 2017; CBRE, 2016), waarvan tabel 1 een overzicht vertoond.

publicatie	jaar	definitie
DTZ Zadelhoff, Prachtig Boven Tachtig	2012	Exclusieve woonvoorziening met aanwezigheid van 24-uurs zorg. Het vastgoed heeft een 'woon'-uitsraling. De exploitant ontvangt vanuit de AWBZ of WMO vergoedingen voor het leveren van basiszorgh. Bewoners betalen een eigen bijdrage voor huisvesting, aanvullende zorg en hoogwaardige diensten.
TUIM BV, Op weg naar het nieuwe zorgen	2015	Een woongebouw waar zorgbehoevende mensen wonen en waar ondersteunende diensten voor zorg, welzijn en services structureel worden aangeboden
CBRE, Trends Nederlands Zorgvastgoed H1 2016	2016	Woonzorgcomplex met verplichte zorgcomponent met een zwaardere zorgindicatie (ZZP 5+); de bewoner betaalt zelf de huisvesting.
CBRE, Trends Nederlands Zorgvastgoed H1 2017	2017	Kleinschalige zorgvilla's waar senioren zorg, huisvesting, hospitality en aanvullende services ontvangen.

Tabel 1: definities particuliere woonzorgvoorzieningen 2012-2017

Geen van bovenstaande definities dekt de gehele lading van de huidige financiering en het huidige aanbod van particuliere woonzorgvoorzieningen. In het kader van dit onderzoek is mede met behulp van (pilot-)interviews de definitie van particuliere woonzorgvoorziening opnieuw geformuleerd. In hoofdstuk 6 van dit onderzoek wordt uitgebreid beschreven hoe de nieuwe definitie tot stand is gekomen. In het kader van dit onderzoek is de definitie van een particuliere woonzorgvoorziening als volgt geformuleerd:

Woonzorgvoorziening, vaak kleinschalig, met 24-uurs zorg voor bewoners met een zware zorgvraag. De basiszorg wordt vergoed vanuit Wet Langdurige Zorg, Wet maatschappelijke ondersteuning en/of Zorgverzekeringswet. Bewoners betalen daarnaast aan de zorgexploitant een all-in vergoeding voor woonruimte en hoogwaardige services met aanvullende zorg- en welzijnsdiensten.

2.5. Conclusies

In dit hoofdstuk is het institutioneel kader geschetst van de sector zorg in het algemeen en particuliere woonzorg in het bijzonder. Geconcludeerd kan worden dat vanuit de literatuur geen eenduidige definitie van particuliere woonzorgvoorzieningen voorhanden is. Binnen het kwalitatieve deel van dit onderzoek (hoofdstuk 6) is daarom de definitie opnieuw geformuleerd. In dit hoofdstuk is een eerste aanzet gegeven om de vraagstelling 'welke factoren zijn van invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?' te beantwoorden door invulling te geven aan twee subvragen:

- Welke institutionele ontwikkelingen vinden er plaats in de zorg?
- Is particuliere woonzorg in voldoende mate eenduidig gedefinieerd?

In het volgende hoofdstuk wordt het financieel kader van particuliere woonzorg behandeld en worden mogelijke factoren die van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen geïdentificeerd.

3. Financieel kader en factoren

In dit hoofdstuk wordt stil gestaan bij de financiën (paragraaf 3.1) en worden factoren in beeld gebracht die mogelijk van invloed zijn op de markthuur. In paragraaf 3.2. worden veel voorkomende contractvormen besproken en wordt de markthuur nader beschouwd. Om mogelijke variabelen en aspecten van de markthuur te identificeren is in paragraaf 3.3. een longlist opgesteld, waarna de daaruit volgende shortlist van variabelen en aspecten in hoofdstuk 5 (kwantitatief) en hoofdstuk 6 (kwalitatief) worden onderzocht. Tot slot wordt in paragraaf 3.4. het theoretisch verwachtingsmodel beschreven, met hypothesen en onderzoekverwachtingen.

3.1. Financiering en all-in vergoedingen

De financiering van verpleeghuiszorg vindt plaats met vergoedingen vanuit de overheid (Wet Langdurige Zorg, Wet maatschappelijke ondersteuning en/of Zorgverzekeringswet). De vergoedingen van de overheid zijn afhankelijk van de zorgzwaarte, maar zijn bij gelijke zorgzwaarte gelijk voor iedereen. Vanuit deze financieringsstructuur zijn twee verschijningsvormen ontstaan (intramuraal en extramuraal), met twee soorten verpleeghuizen (reguliere instellingen en particuliere woonzorgvoorzieningen) en drie financieringsmogelijkheden (ZZP|NHC|NIC; VPT|MPT en PGB¹).

- A. **Intramuraal.** Bij reguliere instellingen vindt financiering plaats op basis van kasstromen uit ZZP, NHC en NIC. De cliënt is hierbij opgenomen in een instelling (intramuraal), waarbij de overheid betaalt voor de zorg-, verblijfs- en wooncomponent (Grinten, 2016). De cliënt ontvangt hiervoor huisvesting en basiszorg conform de normen van de overheid en betaalt in 2018 een verplichte eigen bijdrage aan het CAK² van maximaal €2.332,60/maand.
- B. **Extramuraal.** Hierbij is de cliënt woonachtig in de thuisomgeving (extramuraal). De overheid betaalt voor de zorg op basis van PGB of VPT|MPT, waarbij de cliënt die zorg zelf inkoopt naar eigen wens en behoefte. De cliënt zorgt zelf voor huisvesting. Dit kan zijn de eigen woning of het huren van een woonzorgappartement. De cliënt betaalt in 2018 een verplichte eigen bijdrage aan het CAK van maximaal €850,-/maand.

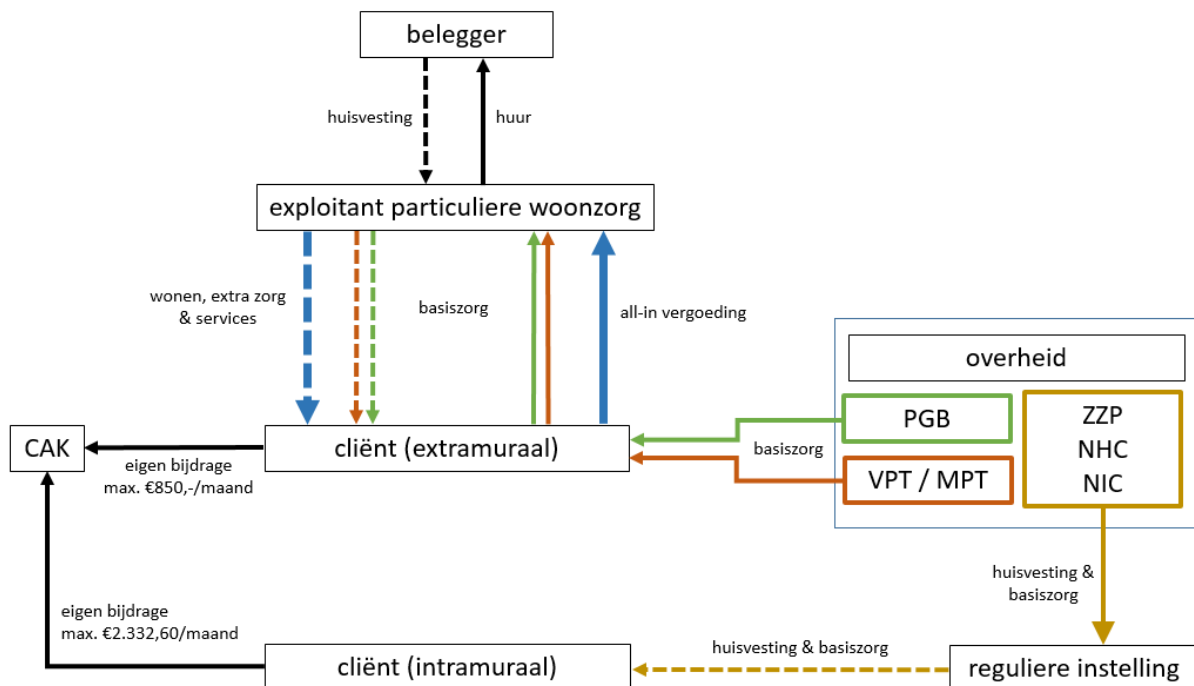
In het geval van particuliere woonzorgvoorzieningen betaalt de cliënt daarnaast een all-in vergoeding aan de exploitant. De cliënt ontvang hiervoor woonruimte en hoogwaardige services met aanvullende zorg- en welzijnsdiensten. Particuliere woonzorgvoorzieningen zijn dus extramuraal gefinancierd.

In figuur 2 op de volgende pagina is dit schematisch weergegeven. In het schema is in het geval van extramurale financiering uitsluitend de financieringsstructuur opgenomen indien gekozen wordt voor een particuliere woonzorgvoorziening. De geldstromen van PGB, MPT of VPT worden in combinatie met de all-in vergoeding aangewend om woonruimte en hoogwaardige services met aanvullende zorg- en welzijnsdiensten bij één partij in te kopen, namelijk de exploitant van de particuliere woonzorgvoorziening.

¹ Zorg Zwaarte Pakket (ZZP); Normatieve Huisvestingscomponent (NHC); Normatieve Inventaris Component (NIC); Volledig Pakket Thuis (VPT); Modulair Pakket Thuis (MPT) en Persoons Gebonden Budget (PGB).

² Centraal Administratie Kantoor (CAK).

Indien iemand in zijn eigen huis blijft wonen kunnen de geldstromen van PGB, MPT of VPT ingezet worden om bij één of meerdere zorgleveranciers zélf de zorg in te kopen. Deze variant is niet afgebeeld in figuur 2.



figuur 2: financieringsstructuur reguliere instelling (intramuraal) versus particuliere woonzorgvoorziening (extramuraal)

All-in vergoeding

Bij verblijf in een particuliere woonzorgvoorziening betaalt de bewoner dus naast een eigen bijdrage aan het CAK, ook een all-in vergoeding aan de particuliere woonzorgvoorziening. Deze all-in vergoeding komt door marktwerking tot stand en varieert globaal tussen EUR 850,- en EUR 7.500,- per woonzorgappartement per maand. Deze vergoeding is bestemd voor de dekking van de kosten voor drie componenten, te weten wonen, hoogwaardige services en aanvullende zorg- en welzijnsdiensten. Een deel van de all-in vergoeding aan de exploitant is fiscaal aftrekbaar.

Het forse verschil in all-in vergoedingen wordt verklaard door verschillende elementen. In algemene zin geldt, hoe hoger de vergoeding, hoe meer de cliënt er voor terug krijgt. Vaak komt dit tot uitdrukking in alle elementen van de all-in vergoeding. Exclusieve locaties met historische en ruim opgezette bebouwing en luxe inrichting zijn gemiddeld duurder. En doorgaans wordt hierop ook het voorzieningenniveau aangepast met meer (zorg)personeel, maar ook meer (culturele) activiteiten, grotere keuze bij maaltijden of meer algemene verblijfsruimten zoals bibliotheek of wellness. Tussen het zorgconcept en de all-in vergoeding is een zekere mate van causaliteit te veronderstellen.

Segmenten

Particuliere woonzorg kan op basis van de totale all-in vergoeding (cliënt aan zorgexploitant) worden opgesplitst in drie sub segmenten (CBRE, 2017; Cushman & Wakefield, 2017), te weten:

Lage segment:	< EUR 2.000,- per maand
Midden segment:	EUR 2.000,- t/m EUR 3.500,- per maand
Hoge segment:	> EUR 3.500,- per maand

Betaalbaarheid all-in vergoedingen

Particuliere woonzorgvoorzieningen richten zich op de doelgroep die de all-in vergoeding kan en wil betalen. Particuliere woonzorg wordt door outsiders en politiek vaak bestempeld als uitsluitend bereikbaar voor de 'happy few'. Deels klopt dit natuurlijk, maar de toegenomen welvaart heeft gezorgd voor forse vermogens en inkomens (waaronder pensioen) bij een grote groep ouderen.

Om het inkomen en vermogen van deze groep te duiden, van alle Nederlandse 65-plussers huishoudens bedraagt het gemiddeld maandinkomen €2.116,- en bedraagt het gemiddeld eigen vermogen bijna €245.000,- (CBS, 2018). Met dit inkomen en vermogen betalen ouderen bij een intramurale instelling de maximale maandbijdrage aan het CAK, waardoor particuliere woonzorg een aantrekkelijk en betaalbaar alternatief kan worden. Het onderstaande rekenvoorbeeld verduidelijkt dit.

Tabel 2 is doorgerekend bij een verblijfsduur van 3 jaar, een AOW-uitkering voor alleenstaanden en uitgaande van een inkomen (waaronder aanvullend pensioen)/vermogen waarbij zowel bij intramurale als particuliere verpleging de maximale eigen bijdrage aan het CAK dient te worden afgedragen. Hieruit blijkt dat indien de all-in vergoeding minder dan €1.500,-/maand bedraagt dat particuliere woonzorg voordeliger is. Op dit moment vragen de meeste particuliere woonzorgvoorzieningen all-in vergoedingen van €2.500,- tot €3.500,-. Dit betekent dat gedurende 3 jaar in totaal €35.000,- tot €75.000,- betaald moet worden uit het inkomen en/of het vermogen.

A particuliere woonzorgvoorziening (extramuraal)					
UIT: all-in vergoeding/mnd	-1.000	-2.000	-3.000	-4.000	-5.000
UIT: eigen bijdrage CAK €850,-/mnd	-850	-850	-850	-850	-850
IN: AOW alleenstaand €1.107,04/mnd	1.107	1.107	1.107	1.107	1.107
SALDO: per maand	-743	-1.743	-2.743	-3.743	-4.743
KOSTEN: per jaar	-8.916	-20.916	-32.916	-44.916	-56.916
KOSTEN A: verblijfsduur 3 jaar	-26.747	-62.747	-98.747	-134.747	-170.747

B reguliere instelling (intramuraal)					
UIT: eigen bijdrage CAK €2.332,60/mnd	-2.333	-2.333	-2.333	-2.333	-2.333
IN: AOW alleenstaand €1.107,04/mnd	1.107	1.107	1.107	1.107	1.107
SALDO: per maand	-1.226	-1.226	-1.226	-1.226	-1.226
KOSTEN: per jaar	-14.707	-14.707	-14.707	-14.707	-14.707
KOSTEN B: verblijfsduur 3 jaar	-44.120	-44.120	-44.120	-44.120	-44.120

VERSCHIL A- B gedurende 3 jaar	17.374	-18.626	-54.626	-90.626	-126.626
--------------------------------	--------	---------	---------	---------	----------

(bedragen in €, verblijfsduur 3 jaar, geen rekening gehouden met fiscaliteiten)

tabel 2: rekenvoorbeeld all-in vergoedingen

Huur exploitant aan belegger

In de all-in vergoeding die de bewoner aan de zorgexploitant betaalt, zit de huisvestingscomponent versleuteld. Vanuit de all-in vergoeding die de zorgexploitant ontvangt dient vervolgens de huur aan de belegger te worden betaald. Om leegstandsrisico's en dergelijke op te vangen zal de exploitant een zekere marge willen aanhouden tussen de vergoeding die ontvangen wordt van de bewoners en de huur die de exploitant dient te betalen aan de belegger. Indien de exploitant per maand een hogere

all-in vergoeding van de bewoner ontvangt is in theorie een hogere afdracht aan de belegger mogelijk. In een dergelijke situatie nemen echter niet alleen de huisvestingslasten toe, maar vermoedelijk alle andere kosten eveneens. Op basis van ervaringsgetallen kan circa 30% tot 60% van de all-in vergoeding die zorgexploitanten ontvangen besteed worden aan huur. In hoofdstuk 5 (kwantitatief onderzoek) en hoofdstuk 6 (kwalitatief onderzoek) wordt de markthuur nader onderzocht.

3.2. Markthuur en rendement

3.2.1. Definitie markthuur

In de Nederlandse vertaling van het RICS Red Book (RICS, 2014) wordt de markthuur gedefinieerd als: *‘Het geschatte bedrag waarvoor een object op de taxatiedatum verhuurd zou kunnen worden tussen een bereidwillige verhuurder en een bereidwillige huurder op passende huurvoorwaarden in een marktconforme transactie, na behoorlijke marketing waarbij de partijen geïnformeerd, zorgvuldig en zonder dwang hebben gehandeld.’*

Ook de International Valuation Standards en de European Valuation Standards hanteren vrijwel dezelfde definitie (Berkhout & Roggeveen, 2017).

3.2.2. Triple net huurovereenkomst

In de Nederlandse vastgoedmarkt worden de onroerende zaakgebonden eigenaarslasten (onroerende zaakbelasting eigenaar (OZB), assurantiepremie, onderhoud, rioolheffing, waterschapslasten en erfpachtcanon) normaliter gedragen door de eigenaar van het vastgoed (Arnhem, Berkhout, & Have, 2013).

Bij verhuurd vastgoed kan hiervan in de huurovereenkomst op onderdelen worden afgeweken, waarbij de eigenaar gebonden lasten (deels) verlegd worden naar de huurder. Er is dan sprake van zogenoemde ‘double net’ of ‘triple net’ huurcontracten, hoewel een eenduidige definitie van deze twee termen ontbreekt (Aedifica NV, 2017; ICSC, 2008; Lanteigne, 2008; Roark & Roark, 2006). Internationaal wordt een triple net contract aangeduid met ‘net net net’ ofwel NNN-leases (Lanteigne, 2008; Birdie & Muhlebach, 2015; Slaughter, 2012), refererend naar de drie hoofdcategorieën die ten laste komen van de huurder (belastingen, verzekeringen en onderhoud). Met name bij langjarige, specifieke en/of exploitatiegebonden vastgoed worden dergelijke huurcontracten afgesloten (Investopedia, sd; Aedifica NV, 2017; Birdie & Muhlebach, 2015). In tabel 3 zijn de verschillende soorten huurcontracten vanuit het oogpunt van de huurder en gebaseerd op de Nederlandse praktijk inzichtelijk gemaakt.

Eigenaarsgebonden lasten voor rekening van de huurder			
	Soort huurovereenkomst		
	regulier	double net	triple net
Assurantiepremie	-	✓	✓
Rioolheffing	-	✓	✓
Waterschap	-	✓	✓
OZB	-	-	✓
Onderhoud	-	-	✓

Tabel 3: soorten huurovereenkomsten en bijbehorende lasten

Bij een triple net huurovereenkomst betaalt de huurder dus niet alleen de huur, maar ook de lasten die normaliter, bij een regulier huurcontract, ten laste van de eigenaar komen. Of andersom

geredeneerd, de huurder kan vanuit zijn exploitatie méér aan huur betalen indien een reguliere huurovereenkomst was afgesloten in plaats van een triple net huurovereenkomst. Per saldo zijn de huisvestingslasten dan overigens gelijk. Voor particulier woonzorgvastgoed bedragen de eigenaar gebonden lasten circa 10% van de markthuur (eigen berekeningen).

Ter verduidelijking hierbij een rekenvoorbeeld:

Bij een reguliere huurovereenkomst bedraagt de huur €100.000,- per jaar en zijn de onroerende zaakgebonden eigenaarslasten (10% = €10.000,-) voor rekening van de eigenaar. Voor de eigenaar betekent dit een netto huurstroom van €90.000,- per jaar. Voor de huurder betekent dit een jaarlijkse huisvestingslast van €100.000,-.

Bij een triple net huurovereenkomst bedraagt de huur €90.000,- per jaar en dient de huurder tevens de onroerende zaakgebonden eigenaarslasten (€10.000,-) vanuit zijn exploitatie te betalen. Voor de eigenaar betekent dit een netto huurstroom van €90.000,- per jaar. Voor de huurder betekent dit een jaarlijkse huisvestingslast van €100.000,-.

In het kader van dit onderzoek zijn 40 huurovereenkomsten van particuliere woonzorgvoorzieningen uit de jaren 2017-2018 geanalyseerd. 30% hiervan betreft een reguliere huurovereenkomst, 10% een double net en 60% van deze contracten betreft een triple net huurovereenkomst. Op basis hiervan kan gesteld worden dat een triple net huurovereenkomst in plaats van een regulier huurcontract de norm is.

De term *‘op passende huurvoorwaarden in een marktconforme transactie’* uit de definitie van markthuur dient voor dit vastgoedsegment dus te worden geïnterpreteerd als *‘triple net huurovereenkomst’*.

Voor het vervolg van dit onderzoek is dit een belangrijke aanname. Dit wijkt namelijk af van wat gebruikelijk is in ‘reguliere’ vastgoedmarkten. Hierdoor wordt de vergelijkbaarheid minder en zou spraakverwarring kunnen ontstaan. Ook dient in het kader van uniforme data bij de kwantitatieve analyse in dit onderzoek en het gebruik van de term markthuur hier rekening mee te worden gehouden.

3.2.3. Definitie markthuur triple net huurovereenkomst

In het vervolg van dit onderzoek wordt als definitie van markthuur bij particuliere woonzorgvoorzieningen gehanteerd:

‘Het geschatte bedrag waarvoor een object op de taxatiedatum verhuurd zou kunnen worden tussen een bereidwillige verhuurder en een bereidwillige huurder op passende huurvoorwaarden, op basis van een triple net huurovereenkomst, in een marktconforme transactie, na behoorlijke marketing waarbij de partijen geïnformeerd, zorgvuldig en zonder dwang hebben gehandeld.’

3.2.4. Exploitatievastgoed

Net zoals bijvoorbeeld hotels en benzinestations wordt zorgvastgoed in het algemeen en particuliere woonzorgvoorzieningen in het bijzonder beschouwd als exploitatievastgoed. Daarmee wordt aangeduid dat het vastgoed een grote samenhang kent met de onderneming die daarin wordt uitgeoefend en dat ook de waarde daarmee samenhangt (Arnhem, Berkhout, & Have, 2013). Bij het

waarden van dit type vastgoed wordt de exploitatie van het specifieke bedrijf vergeleken met die van de bedrijfstak op basis van genormaliseerde exploitaties (benchmark). Van diverse bedrijfstakken verschijnen jaarlijks diverse publicaties met genormaliseerde benchmark exploitaties. Een voorbeeld is de HOSTA over de Nederlandse hotelmarkt of Tankstations in Cijfers van de BOVAG. Ook diverse banken publiceren met enige regelmaat exploitatiegegevens van diverse sectoren. Een benchmark van particuliere woonzorgvoorzieningen wordt echter nog door geen enkele organisatie gepubliceerd. Dit heeft te maken met de relatief jonge en beperkte omvang van de sector. In bijvoorbeeld België en Duitsland is de particuliere woonzorgmarkt al veel volwassener en worden al wel dergelijke rapporten gepubliceerd.

Voor dit onderzoek ontbraken geobjectiverde branchegegevens en kon over te weinig data van bestaande exploitaties worden beschikt om gedegen uitspraken te doen over welke huur gedragen kan worden vanuit de exploitatie. Hoewel markthuur en exploitatiemogelijkheden dus wel degelijk met elkaar samenhangen wordt in deze masterthesis de exploitatie niet verder behandeld.

3.2.5. Bruto aanvangsrendement (BAR)

Het overgrote deel van het reguliere zorgvastgoed is eigendom van de zorginstellingen zelf en naar schatting 40% van dat reguliere woonzorgvastgoed is in bezit bij corporaties. Slechts een klein aandeel van de nieuwere reguliere woonzorggebouwen is in handen van beleggers (PBL, 2017).

Investeren in zorgvastgoed in de breedte van de markt is bij beleggers pas enkele jaren geleden echt tot ontwikkeling gekomen. Gedurende de crisisjaren is zorgvastgoed uitgegroeid tot een nieuwe 'asset class' als gevolg van een gebrek aan aantrekkelijke investeringsproducten binnen de vastgoedmarkt (Grinten, 2016).

Door geborgde financieringen door de overheid vonden nauwelijks transacties tussen beleggers en reguliere zorginstellingen plaats. Het was dan ook lastig om voor transacties rendement en risico in te schatten. Rendements- en risico inschattingen zijn daarom voornamelijk gebaseerd op de verwachte exploitatieopbrengsten van het gebouw in zijn maatschappelijke functie (PBL, 2017). Baan heeft in zijn masterthesis getracht de risico's voor beleggen in zorgvastgoed in beeld te brengen. Daartoe zijn vijf fundamentele risicofactoren van Reilly en Brown geprojecteerd op de zorgvastgoedsector. Hierbij is geconcludeerd dat bij het beleggen in zorgvastgoed rekening gehouden dient te worden met bedrijfsrisico's (leegstand, partnerrisico), liquiditeitsrisico's (illiquiditeit/ beperkte vrije verhandelbaarheid) en land/ politiek risico's (wet- en regelgeving en rol van de overheid) (Baan, 2015).

Beperkte analyse van de beschikbare data voor dit onderzoek tonen aan dat de rendementen van de transacties schommelen rond 6,00% BAR vrij op naam (20-jarige triple net huurovereenkomst) ofwel circa 6,75% BAR vrij op naam op basis van een reguliere huurovereenkomst. Nader onderzoek is noodzakelijk om gedegen inzicht te krijgen in de actuele marktconforme rendementen. Hoewel markthuur en rendementsontwikkelingen wel degelijk met elkaar samenhangen wordt in deze masterthesis het rendement niet verder behandeld.

3.3. Factoren markthuur

3.3.1. Variabelen en aspecten (longlist)

Het oude adagium 'locatie, locatie, locatie' speelt bij vastgoed een grote rol. Voor ieder soort vastgoed geldt dat locatie - gemeten naar haar functie of rol - belangrijk is. De afgelopen jaren is door verschillende onderzoekers in beeld gebracht welke locatie-, gebouw of andere variabelen en

aspecten er bestaan en wat voor invloed deze factoren hebben op fragmenten van de vastgoedmarkt. Gelet op de probleemstelling van dit onderzoek is gezocht naar publicaties die een verband leggen met huurprijs, markthuur of waarde. Klassieke algemene factoren zoals bereikbaarheid, voorzieningen, representativiteit en vraag/ aanbod-verhoudingen worden in diverse standaard werken benoemd (Arnhem, Berkhout, & Have, 2013; Gool, Weisz, & Wetten, 1993).

Een groot aantal onderzoeken benoemen factoren in de kantorenmarkt (Besselaar, 2011; Hees, Louw, Olden, & Smit, 2017; Wetten, 1992; Bentvelzen, 2012; Bak, 2011; Meulen, 1993) waarbij de nadruk ligt op objectief meetbare variabelen en minder op subjectieve aspecten.

Ook voor de woningmarkt is dit het geval (Bruijsten, 2017; Franke, Harleman, & Kosterman, 2017; NVM / Ortec Finance, 2016).

Slechts een beperkt aantal publicaties beschrijven factoren van de winkelmarkt (Vreenegoor, 2011; Butink, 2014; Ruimtelijk Planbureau, 2006). De winkelmarkt kent een totaal andere dynamiek, waardoor ook meer subjectieve aspecten zoals belevingswaarde, kwaliteitswaarde en zintuigen aan bod komen. Juist deze aspecten zouden ook bij particuliere woonzorg een rol kunnen spelen.

Ook de hotelmarkt wordt gekenmerkt door een andere determinanten, waarbij meer wordt ingezoomd op de bereikbaarheid en de faciliteiten (Veenendaal, 2016).

Ten slotte is gekeken naar publicaties over de zorg (PBL, 2017; CBRE, 2017; DTZ Zadelhoff, 2012; Cushman & Wakefield, 2017) en de factoren die daarin worden benoemd.

Op basis van bovenstaande publicaties is - zonder een weging of oordeel te geven - een longlist van alle genoemde factoren opgesteld (zie bijlage I). De 275 deels dubbelbenoemde factoren zijn op basis van de context van de diverse onderzoeken en publicaties teruggebracht naar- en geclusterd in veertien hoofdcategorieën (zie tabel 4 op de volgende pagina en bijlage I).

3.3.2. Harde variabelen en zachte aspecten

Om de factoren tastbaar te maken is het van belang rekening te houden met 'harde' variabelen en 'zachte' aspecten. 'Harde' variabelen zijn betrekkelijk eenvoudig te kwantificeren en te meten. Voorbeelden hiervan zijn bijvoorbeeld bereikbaarheid, bouwjaar of aanwezigheid van voorzieningen. 'Zachte' aspecten kunnen door het nominaal of ordinaal schaalniveau niet eenduidig worden gemeten en kennen daardoor een zekere mate van subjectiviteit. Interessante voorbeelden hiervan zijn belevingswaarde, representativiteit en imago. Alle factoren van de longlist zijn op basis van de context van de diverse onderzoeken en publicaties per factor geoordeeld als variabele of aspect. In totaal is 75% van de factoren als variabele gekwalificeerd en 25% als aspect gekwalificeerd. Tien van de in tabel 4 genoemde veertien hoofdcategorieën zijn eenduidig te kwantificeren als variabele of aspect. Vier hoofdcategorieën ('representativiteit omgeving en locatie', 'ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt', 'imago en uitstraling gebouw' en 'financieel') bevatten zowel variabelen als aspecten, waarbij de frequentie in de longlist (zie bijlage I) de doorslag heeft gegeven voor het eindoordeel variabele of aspect. In tabel 4 is de clustering van de factoren verwerkt.

3.3.3. Definiëren factoren markthuur particuliere woonzorgvoorzieningen (shortlist)

Alle hoofdcategorieën met variabelen en aspecten hebben uiteindelijk invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. Voor dit onderzoek is het echter van belang om een selectie te maken van relevante factoren die nader onderzocht dienen te worden. DTZ Zadelhoff (2012) formuleert een aantal variabelen die van belang worden geacht om nieuwe particuliere woonzorg locaties te kunnen openen. Dit betreffen vergrijzing, besteedbaar inkomen, steden >125.000 inwoners

en vermogen. Ook worden een aantal aspecten wordt genoemd, te weten de zorgexploitant en het concept. Cushman & Wakefield (2017) formuleert nog het aanvullende aspect ‘dichtbij familie’ en de variabele ‘bij voorkeur in stadskernen’. Deze elementen worden aangevuld met andere variabelen en aspecten meegenomen in de rest van het onderzoek.

De veertien eerder genoemde hoofdcategorieën zijn vanuit visie en ervaringen uit de praktijk beoordeeld op basis van vermoeden van relevantie voor particuliere woonzorg. De resultaten zijn verwerkt in tabel 4. Een aantal geclusterde factoren zijn voor de doelgroep van particuliere woonzorgvoorziening (leeftijd 80+ met zware dementie) niet relevant. Hoogstens voor de familieleden die betrokken zijn bij een keuzeprocess of voor het personeel. Factoren zoals bereikbaarheid, parkeergelegenheid en voorzieningen in de omgeving worden daarom als niet relevant verondersteld. De aanwezigheid van voorzieningen is bovendien lastig meetbaar te maken en wordt voor een deel ondervangen door de mate van stedelijkheid die wel wordt onderzocht. Voor de exploitatie van een particuliere woonzorgvoorziening zou de onderliggende bestemming niet uit moeten maken, het gebouw zal door de bestemming immers niet veranderen. Toch wordt deze variabele wel onderzocht omdat de achterliggende data gemakkelijk te ontginnen is via Ruimtelijkeplannen.nl en mogelijk tot verrassende inzichten leidt. Een breed scala aan aspecten is ondergebracht in de categorie overige. Juist vanuit deze (mogelijk deels subjectieve) invalshoek en de mogelijke invloed van dergelijke aspecten op de markthuur is dit onderzoek opgezet, waardoor een grote relevantie verondersteld wordt.

omschrijving geclusterde factoren	aantal	soort	relevantie	onderzoeken	methode	te onderzoeken factoren
representativiteit omgeving en locatie	39	aspect	groot	ja	kwalitatief	fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken
mate van stedelijkheid / type locatie	32	variabele	beperkt	ja	kwantitatief	CBS: mate van stedelijkheid
ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt	35	variabele	groot	ja	kwantitatief	CBS: demografie, inkomen, vermogen
uitstraling en kwaliteit gebouw	26	variabele	groot	ja	kwalitatief	fysieke en functionele gebouwkenmerken
overige	28	aspect	groot	ja	kwalitatief	ondernemer: expansiedrift, ondernemerschap zorg: concurrentie, zorgconcept, belevingswaarde, nabijheid familie, kleinschaligheid vastgoed: beschikbaarheid vastgoed, vastgoedontwikkeling driver voor huur
bereikbaarheid	25	variabele	klein	nee		
aanwezigheid voorzieningen	24	variabele	beperkt	nee		
financieel	23	variabele	groot	ja	kwantitatief en kwalitatief	database: huur kwalitatief: exploitatiemogelijkheden
juridisch / planologisch	10	variabele	klein	ja	kwantitatief	Ruimtelijke Plannen: bestemming
metrage / omvang gebouw	9	variabele	groot	ja	kwantitatief	database: metrage, aantal woonzorgappartementen
flexibiliteit	8	aspect	klein	nee		
parkeergelegenheid	8	variabele	klein	nee		
bouwjaar	6	variabele	klein	nee		
arbeidspotentieel	2	aspect	beperkt	nee		
totaal	275					

tabel 4: geclusterde variabelen en aspecten, relevantie en onderzoeksmethodiek

3.4. Theoretisch verwachtingsmodel

De bevindingen uit het institutioneel en financieel kader vormen de basis voor het theoretisch verwachtingsmodel. De geïdentificeerde factoren op de longlist zijn teruggebracht naar een shortlist. Hierbij zijn factoren benoemd die kwantitatief of kwalitatief van aard zijn en daarmee ook andere onderzoeksmethodieken vragen. Met het theoretisch onderzoek van hoofdstuk 2 en 3 kunnen hypothesen en onderzoekvermoedens worden opgesteld die relevant zijn voor de beantwoording van de vraagstelling ‘welke factoren zijn van invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen’. De geformuleerde kwantitatieve hypothesen en kwalitatieve onderzoekvermoedens betreffen:

Kwantitatieve hypothesen:

1. De variabele bestemming heeft invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen;
2. De variabelen aantal woonzorgappartementen, gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement, inkomen, vermogen, percentage 65-plussers, segment, bestemming en mate van stedelijkheid hebben invloed op de hoogte van markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

Op basis van de onderzoeksbevindingen in hoofdstuk 5 worden de in deze paragraaf geformuleerde hypothesen geverifieerd of gefalsificeerd.

Kwalitatieve onderzoekvermoedens:

3. Fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken hebben positieve invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen;
4. Fysieke en functionele gebouwkenmerken hebben positieve invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen;
5. De positionering van de exploitant in de markt (het segment; het woonzorgconcept) heeft invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen;
6. Groeiambities (aantal locaties; landelijk netwerk) van een exploitant hebben invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

In hoofdstuk 6 worden de in deze paragraaf geformuleerde onderzoekvermoedens bevestigd of ontkracht.

De informatie uit de interviews zal tevens benut worden om mogelijke andere aspecten te identificeren en daarmee de invloed van die factoren op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen te onderzoeken. Aspecten zoals belevingswaarde of een gevoelsfactor zijn niet geformuleerd in een onderzoekvermoeden, maar mogelijk wel van invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

3.5. Conclusies

In hoofdstuk 2 is een actueel beeld geschetst van de particuliere woonzorg in Nederland. Daarnaast zijn hernieuwde definities geformuleerd voor particuliere woonzorgvoorzieningen en markthuur. In dit hoofdstuk is het financieel kader nader toegelicht en zijn de mogelijke factoren (variabelen en aspecten) die van invloed zijn op de markthuur geïdentificeerd in een longlist en vervolgens teruggebracht tot een shortlist. In paragraaf 3.4. is het theoretisch verwachtingsmodel geformuleerd in twee hypothesen en vier onderzoekvermoedens. Het theoretisch verwachtingsmodel vormt de brug tussen het theoretische deel van het onderzoek en het feitelijke onderzoek gevolgd door analyses. In hoofdstuk 4 worden de overwegingen voor de onderzoeksmethodieken, hypothesen en onderzoekvermoedens nader toegelicht. In hoofdstuk 5 worden de hypothesen door analyse van data kwantitatief onderzocht. In hoofdstuk 6 worden de onderzoekvermoedens met interviews kwalitatief onderzocht.

4. Methodieken en technieken

In paragraaf 3.4. zijn kwantitatieve hypothesen en kwalitatieve onderzoekvermoedens gesteld. Dit hoofdstuk geeft de overwegingen weer waarom gebruik gemaakt is van een mixed methods onderzoeksstrategie (paragraaf 4.1.) en op welke manier het onderzoek verder is vormgegeven. In paragraaf 4.2. wordt uitleg gegeven over de manier van dataverzameling en in paragrafen 4.3. en 4.4. wordt stil gestaan bij de afwegingen voor pilot-interviews en interviews. Tot slot wordt in paragraaf 4.5. aandacht besteed aan bij validiteit, betrouwbaarheid en generaliseerbaarheid.

4.1. Mixed methods

In hoofdstuk 3 is op basis van literatuur aangetoond dat de factoren die van invloed zijn op de markthuur in diverse vastgoedsegmenten niet alleen bestaan uit harde variabelen, maar juist ook uit zachte aspecten. Bovendien is het vermoeden uitgesproken dat zowel variabelen als aspecten van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. Variabelen laten zich doorgaans goed onderzoeken met kwantitatieve onderzoeksmethodieken, terwijl aspecten bij uitstek geschikt zijn om te onderzoeken met kwalitatief onderzoek. Indien een onderzoek zowel bestaat uit kwantitatief als kwalitatief elementen wordt gesproken van multiple methods of mixed methods (Robson & McCarton, 2016; Baarda & et al, 2012). Creswell (2003) benoemt zes mixed methods onderzoeksstrategieën. In dit onderzoek is gekozen voor het *sequential explanatory design* ofwel kwantitatief onderzoek (data analyse) gevolgd door kwalitatief onderzoek (interviews). Deels is dit ingegeven doordat als eerste de database beschikbaar was en deels is hier bewust voor gekozen om analyses van de database te kunnen bespreken tijdens de interviews.

De mixed methods onderzoekstrategie wordt in diverse research boeken beschreven, waarbij zowel voor- als nadelen worden genoemd (Robson & McCarton, 2016; Baarda & et al, 2012). Enkele beschreven voordelen zijn verhoging van de betrouwbaarheid van de onderzoeksresultaten (triangulatie) en het kunnen beantwoorden van verschillende soorten onderzoeksvragen. Ook worden nadelen benoemd, waaronder de moeilijkheid om de kwantitatieve en kwalitatieve bevindingen te integreren in conclusies, alsmede uitdagingen in volgtijdelijkheid om het onderzoek op tijd af te ronden.

4.2. Dataverzameling

De basis voor de kwantitatieve analyse betreft een database met 80 records van particuliere woonzorglocaties, opgesteld door Cushman & Wakefield. In het kader van dit onderzoek is aan belegger Amvest verzocht gegevens te delen, waarna de database is aangevuld met 38 records. Amvest ontwikkelt particuliere woonzorg voor eigen portefeuille voor vier particuliere woonzorgconcepten waardoor de data ontbrak in de reeds bestaande database. Met het beschikbaar stellen van deze data is de database verrijkt. De basis database bestond uiteindelijk uit 118 records waarin de huurgegevens van transacties uit de periode 2007 tot en met juni 2018 (en bij nieuwbouw huuringangsdatum tot en met 2019) zijn verzameld. Niet alle records waren in voldoende mate compleet (deels ontbrekende data), bruikbaar (bijvoorbeeld wonen met zorg of zorghotel transacties zijn buiten beschouwing gelaten) of te oud bevonden (voor 2011) waarna 93 records resteerden. Deze records zijn vervolgens bewerkt en verrijkt met data van andere bronnen, waaronder CBS, Ruimtelijke Plannen en BAG-viewer. De database bestaat uit variabelen op een ratio, ordinaal of interval schaal. De database representeert circa 30% van alle particuliere woonzorgvoorzieningen in Nederland. Vermoed wordt dat 80% tot 90% van alle transacties in Nederland uit de periode 2011 tot en met juni 2018 in de database zijn opgenomen. Dit percentage is alleen te onderbouwen door alle particuliere woonzorgvoorzieningen

in Nederland kadastraal te rechercheren, hetgeen voor dit onderzoek niet is uitgevoerd. In algemene zin geldt hoe groter de onderzoekspopulatie des te beter statistische analyses zijn uit te voeren. In absolute aantallen is het aantal records in de database beperkt. Maar procentueel gezien is 30% van alle locaties en 80-90% van de transacties van de laatste jaren substantieel. In dit onderzoek is vanwege de kwantiteit en kwaliteit van de data gekozen om alle aanwezige record te benutten en geen aselechte steekproef uit de beschikbare data te nemen.

In hoofdstuk 5 is de database op basis van verschil- en associatieanalyse onderzocht met statistische methodieken, waarbij de markthuur telkens als afhankelijke variabele is gekozen en de overige verzamelde data als onafhankelijke variabele is ingevoerd. De analyses zijn uitgevoerd met de software Stata.

De in paragraaf 3.4. geformuleerde kwantitatieve hypothesen betreffen:

1. De variabele bestemming heeft invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen;
2. De variabelen aantal woonzorgappartementen, gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement, inkomen, vermogen, percentage 65-plussers, segment, bestemming en mate van stedelijkheid hebben invloed op de hoogte van markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

De gekozen verschil- en associatieanalyse betreffen:

t-toets

Met een t-toets kan worden nagegaan of er een verschil is tussen de gemiddelde van twee groepen in een populatie. De t-toets zal worden gebruikt voor het toetsen van hypothese 1. Indien een verschil wordt geconstateerd betekent dit dat de bestemming van invloed is de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

correlatie en regressie

Met correlatie kan de grootte en richting van samenhang tussen twee kwantitatieve variabelen worden onderzocht. De correlatie wordt uitgedrukt in een correlatiecoëfficiënt en bevindt zich tussen +1 (perfect positieve correlatie) en -1 (perfect negatieve correlatie) en waarbij 0 geen correlatie betekent.

Met een enkelvoudige respectievelijke meervoudige regressie kan de afhankelijke variabele (markthuur) worden verklaard door respectievelijk één of meerdere onafhankelijke variabelen. De determinatiecoëfficiënt R^2 zegt daarbij iets over de correlatie in lineair verband tussen de onafhankelijke variabele en de afhankelijke variabele. Hoe dichter de determinatiecoëfficiënt bij 1 ligt, des te betrouwbaarder zijn de voorspellingen vanuit de lineaire regressielijn.

Hypothese 2 wordt onderzocht met correlatie en regressie.

4.3. Pilot-interviews

De markt voor particuliere woonzorgvoorzieningen is duidelijk in ontwikkeling. Om die ontwikkelingen goed in kaart te brengen en de definitie van particuliere woonzorgvoorzieningen te bepalen zijn hierover pilot interviews (Baarda & et al, 2012) gevoerd met twee goed ingevoerde vastgoedadviseurs op het gebied van zorgvastgoed. Vastgoedadviseurs bekijken de ontwikkelingen op de markt doorgaans vanuit een neutrale, objectieve en sector brede invalshoek, hetgeen de keuze verklaart. Dit

in tegenstelling tot beleggers die vanuit hun eigen beleggingsvisie redeneren of exploitanten die het eigen exploitatieconcept voor ogen hebben. In Nederland beschikken alleen Cushman & Wakefield en CBRE over gespecialiseerde Healthcare afdelingen, de directeurs van beide organisaties hebben medewerking verleend aan dit onderzoek. De pilot interviews zijn daarna vertaald naar trends en vóór het afnemen van de gewone interviews nogmaals ter verificatie voorgelegd aan de twee respondenten. Hetzelfde geldt voor de definitie van particuliere woonzorgvoorzieningen vóór deze besproken werd in de interviews.

4.4. Interviews

Het particuliere woonzorgsegment wordt momenteel in Nederland gedomineerd door circa tien exploitanten en circa vier beleggers. Gezamenlijk worden die voor dit onderzoek als de potentiële respondenten beschouwd (Baarda & et al, 2012). Deze veertien respondenten zijn vrijwel allemaal benaderd, waardoor geen onbedoelde selectie-effecten hebben plaatsgevonden. In het kader van dit onderzoek was het niet mogelijk iedereen te interviewen. Op basis van beschikbaarheid binnen de beschikbare tijdslijnen, bereikbaarheid van de te interviewen onderzoekseenheden, bereidheid om mee te werken aan een interview en positionering in de markt is een interview gehouden met vijf zorgexploitanten actief in de drie verschillende segmenten en twee beleggers. Mede gelet op de pilot-interviews zijn geen vastgoedadviseurs of andere stakeholders geïnterviewd. De respondenten geven een representatief beeld van de totale onderzoekspopulatie. De geïnterviewde personen zijn zeer goed ingevoerd in de materie, maar vertegenwoordigen wel een bepaald bedrijf. Hierdoor kunnen antwoorden terughoudend zijn gegeven (door gevoeligheid informatie). De te bespreken onderwerpen zijn slechts beperkt concurrentie gevoelig, waardoor validiteit en betrouwbaarheid in voldoende mate geborgd is.

Interviews kunnen op verschillende manieren worden vormgegeven, hetgeen invloed heeft op de mate van openheid en de gestructureerdheid van het interview (Baarda & et al, 2012). In dit onderzoek is gekozen voor een topic-interview. Dit betreft een vraagmethode die open is, maar de onderwerpen die aan bod komen liggen wel min of meer vast (Baarda & et al, 2012). In de interviews worden geen vaste vragen gesteld, maar is geprobeerd een groot deel van de topics aan te stippen zonder daarin een vaste volgorde te hebben. Respondenten worden door het geven van handvatten gestimuleerd in het delen van de beleving en ervaring met de diverse onderzoeksonderwerpen, waarna toetsing aan de onderzoekvermoedens kan plaatsvinden. De resultaten van de interviews, alsmede opmerkelijke andere aspecten die uit de interviews naar voren komen, worden in hoofdstuk 6 samengevat.

Het bestuderen van de longlist aan factoren (paragraaf 3.3.1.) en het terugbrengen tot een shortlist aan factoren in paragraaf 3.3.3. heeft inzicht gegeven in de vele variabelen en aspecten die van invloed zijn op de verschillende vastgoedsegmenten die in de betreffende onderzoeken aan bod kwamen. In paragraaf 3.4. zijn onderzoekvermoedens opgesteld die hieronder worden herhaald en besproken.

Onderzoekvermoedens:

3. Fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken hebben positieve invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen;
4. Fysieke en functionele gebouwenkenmerken hebben positieve invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen;

5. De positionering van de exploitant in de markt (het segment; het woonzorgconcept) heeft invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen;
6. Groeiambities (aantal locaties; landelijk netwerk) van een exploitant hebben invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

Bij alle vier de onderzoekvermoedens is gekozen voor dezelfde structuur en bewoording, te weten aspect -> een (positieve) invloed op -> de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

Hierbij wordt verondersteld dat het te onderzoeken aspect bij de positieve term bijdraagt aan een hogere markthuur. Door deze opbouw te hanteren en dezelfde bewoordingen te kiezen zijn de vier onderzoekvermoedens ook nog enigszins onderling te vergelijken.

4.5. Validiteit, betrouwbaarheid en generaliseerbaarheid

Bij zowel kwantitatief als kwalitatief onderzoek dienen de begrippen interne validiteit, betrouwbaarheid en generaliseerbaarheid in ogenschouw te worden gehouden om de kwaliteit van het onderzoek te borgen.

Bij interne validiteit staat de vraag centraal of het resultaat van het onderzoek wel de juiste weergave is van de werkelijkheid (geloofwaardigheid) of dat deze weergave vertekend is door verstorende factoren (Baarda & e.a., 2014). Bij een hoge interne validiteit is bovendien sprake van een hoge mate van bewijskracht van het onderzoek ofwel level of evidence (Baarda & e.a., 2014).

Naast interne validiteit dient ook de vraag gesteld te worden in hoeverre het onderzoek te generaliseren is (externe validiteit). Gelden de conclusies die uit het onderzoek worden getrokken ook voor de gehele populatie of is bij de selectie van te interviewen personen (kwalitatief) of te onderzoeken data (kwantitatief) geen representatieve steekproef genomen?

Het gehele onderzoek is met een hoge mate van zorgvuldigheid uitgevoerd. Kwantitatief is alle data op dezelfde wijze geregistreerd en verrijkt. Kwalitatief zijn de interviews opgenomen en nadien op een uniforme manier uitgewerkt en gecodeerd. Deze manier van werken heeft geleid tot een hoge mate van betrouwbaarheid en navolgbaarheid. Daarnaast wordt hiermee validiteit en generaliseerbaarheid geborgd met een brede relevantie en zeggingskracht tot gevolg.

5. Kwantitatieve analyse

In hoofdstuk 4 zijn de methoden en technieken toegelicht en is aangegeven hoe de database, die ten grondslag ligt aan deze kwantitatieve analyse, is samengesteld. In dit hoofdstuk vindt het feitelijke kwantitatieve onderzoek plaats. Om de input van de analyses te begrijpen worden in paragraaf 5.1. de gehanteerde data beschreven. In paragraaf 5.2. vindt een beschrijving plaats van de uitgevoerde t-toets en correlatie- en regressieanalyses. In paragraaf 5.3. worden de gevonden resultaten geanalyseerd. In paragraaf 5.4. staan de conclusies van het statistisch onderzoek.

5.1. Omschrijving data

De keuzes die gemaakt zijn om de database te bewerken, te verrijken en het onderzoek te kunnen uitvoeren worden hieronder toegelicht.

Zuiverheid data

Bij alle records is sprake van nieuwbouw, eerste gebruik na een renovatie/ transformatie of was het gebouw pas enkele jaren in gebruik na nieuwbouw of renovatie/ transformatie. Alle transacties betreffen dus vastgoed in goede staat van onderhoud en zijn vorm gegeven met minimaal 15-jarige huurovereenkomsten. Dit maakt de records in dat opzicht goed onderling vergelijkbaar en relatief 'zuiver'. Bovendien heeft dit ertoe geleid dat het bouwjaar casu quo renovatiejaar als aparte variabele als irrelevant kan worden beschouwd.

Metrages

Niet alle records waren voorzien van gebruiksoppervlakte en bruto vloeroppervlakte. Indien de bruto vloeroppervlakte ontbrak is met behulp van BAG-viewer het metrage aangevuld. Indien de gebruiksoppervlakte ontbrak is het metrage berekend door de bruto vloeroppervlakte te vermenigvuldigen met vormfactor 0,8. Meeteenheid: m², ratioschaal.

Aantal woonzorgappartementen

Het aantal woonzorgappartementen is gecontroleerd op basis van de websites van de diverse exploitanten en/of BAG-viewer. Meeteenheid: aantal, ratioschaal.

Huurgegevens

De initiële huurprijs per jaar is geregistreerd zonder eventuele incentives. Incentives zijn niet altijd bekend of eenduidig geregistreerd en zijn om die reden niet meegenomen in de analyses. Op basis van het aantal woonzorgappartementen is de huurprijs per woonzorgappartement per maand berekend. In het onderzoek heeft de huur per woonzorgappartement per maand op basis van een triple net huurcontract een centrale rol gekregen. Meeteenheid: euro's, ratioschaal.

Triple net

Alle records zijn naar triple net huurniveau gebracht. Een reguliere huurovereenkomst is met 10% verlaagd. Een double net huurovereenkomst is met 5% verlaagd.

Indexatie

In de analyses is gerekend met de initiële huurprijs. Deze huurprijs is vanwege de beperkte inflatie in Nederland in de beschouwingsperiode niet geïndexeerd. In de periode 2011 - 2018 is de

consumentenprijsindex beperkt gebleven tot <10%. Bovendien is ruim 85% van de data van na 2014. De consumentenprijsindex over die periode is beperkt gebleven tot circa 3,5%.

Bestemmingsplan

Alle records zijn met behulp van ruimtelijkeplannen.nl of de website van de betreffende gemeente verrijkt met de vigerende bestemming. Een breed scala aan bestemmingen is uiteindelijk teruggebracht tot twee bestemmingen, te weten 'maatschappelijk' en 'wonen'. Binnen bijvoorbeeld 'gemengd' kan een maatschappelijk zijn toegestaan en een woonbestemming niet. Of vice versa. Of beiden bestemmingen zijn toegestaan. De bestemming 'wonen' is in alle gevallen als beter gekwalificeerd dan 'maatschappelijk'. Meeteenheid: 'wonen' of 'maatschappelijk', nominale schaal.

Mate van stedelijkheid

De mate van stedelijkheid is gemeten op gemeentelijk niveau, op basis van cijfers over 2018 en ontleend aan data van het CBS (2018). Meeteenheid: 'zeer sterk stedelijk'; 'sterk stedelijk'; 'matig stedelijk'; 'weinig stedelijk' en 'niet stedelijk', ordinale schaal.

Vermogen

Het gemiddeld vermogen van particuliere huishoudens waarvan de hoofdkostwinnaar 65 jaar of ouder is. Deze data is gemeten op gemeentelijk niveau, op basis van voorlopige cijfers over 2016 en ontleend aan data van het CBS (2018). Bedragen x €1.000,-. Meeteenheid: euro's, ratioschaal.

Inkomen

Het gemiddeld gestandaardiseerde inkomen van particuliere huishoudens waarvan de hoofdkostwinnaar 65 jaar of ouder is. Deze data is gemeten op gemeentelijk niveau, op basis van cijfers van 2015 en ontleend aan data van het CBS (2018). Bedragen x €1.000,-. Meeteenheid: euro's, ratioschaal.

Percentage 65-plussers

Het percentage mensen van 65 jaar en ouder is gemeten op gemeentelijk niveau per 31 december 2016 en ontleend aan data van het CBS (2016). Meeteenheid: leeftijd, ratioschaal.

Gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement

Totale gebruiksoppervlakte van het gebouw gedeeld door het aantal woonzorgappartementen. Meeteenheid: m², ratioschaal.

5.2. Statistische analyse

5.2.1. Afhankelijke variabele

Het onderzoeken van variabelen die van invloed zijn op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen staat centraal in dit onderzoek. Om eenduidigheid en leesbaarheid te vergroten is de markthuur (afhankelijke variabele) in de analyses teruggebracht tot een huur per woonzorgappartement per maand op basis van een triple net huurcontract:

markthuur = huur per woonzorgappartement per maand op basis van een triple net huurcontract

5.2.2. t-toets

De in paragraaf 3.4. gestelde hypothese ‘de variabele bestemming heeft invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen’ laat zich het beste onderzoeken met een t-toets. Met een dergelijke test kan worden nagegaan of er een verschil is tussen de gemiddelde van twee groepen in een populatie. De bestemming is voor de gehele dataset teruggebracht tot ‘wonen’ en ‘maatschappelijk’. De hypothese voor de t-toets is dat de markthuur bij de bestemming wonen hoger is dan de markthuur bij maatschappelijke bestemming.

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
Maatscha Wonen	52	930.0155	51.26891	369.7053	827.0889	1032.942
	41	1228.069	75.02063	480.3664	1076.446	1379.691
combined	93	1061.415	46.16853	445.2331	969.7206	1153.11
diff		-298.0532	88.12441		-473.1016	-123.0049

diff = mean(Maatscha) - mean(Wonen)

t = -3.3822

Ho: diff = 0

degrees of freedom = 91

Ha: diff < 0

Ha: diff != 0

Ha: diff > 0

Pr(T < t) = 0.0005

Pr(|T| > |t|) = 0.0011

Pr(T > t) = 0.9995

tabel 5: resultaten t-toets markthuur - bestemming

Analyse van tabel 5 leert dat het verschil met $t = -3.3822$ en $p = 0,05\%$ significant is. Op basis van 95% betrouwbaarheidsinterval valt te concluderen dat de markthuur van objecten met een woonbestemming inderdaad hoger is dan die van objecten met een maatschappelijke bestemming. Bovendien is dit ook te kwantificeren, de markthuur per woonzorgappartement per maand triple net is gemiddeld €298,- lager voor objecten met een maatschappelijke bestemming dan voor objecten met een woonbestemming.

De hypothese dat de markthuur bij de bestemming wonen hoger is dan de markthuur bij maatschappelijke bestemming is op basis van de t-toets geverifieerd.

De t-toets is herhaald uitgevoerd voor een aantal andere variabelen uit de dataset, waarbij de hypothese voor de t-toets telkens luidt ‘de [onafhankelijke variabele] is bij de bestemming wonen groter / hoger dan bij maatschappelijke bestemming’. De resultaten staan in tabel 6.

onafhankelijke variabele	populatie	t =	PR (T < t)	conclusie
aantal eenheden	93	-0.9136	0.1817	niet significant
g.o./eenheid	93	-2.3916	0.0094	wel significant
vermogen	93	-1.7375	0.0428	wel significant
inkomen	93	-2.1089	0.0188	wel significant
%65+	93	-0.5867	0.2794	niet significant

tabel 6: uitkomsten t-toets onafhankelijke variabele

Te concluderen valt dat voor de onafhankelijke variabelen gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement, vermogen en inkomen significante verschillen te zien zijn in de grootte / hoogte van de variabelen tussen de twee bestemmingen. Bij de bestemming 'wonen' is de gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement groter dan bij de bestemming 'maatschappelijk'. Het inkomen en vermogen is hoger bij objecten met de bestemming 'wonen' hoger dan bij de bestemming 'maatschappelijk'. Nader onderzoek is noodzakelijk om een goede verklaring hiervoor voor te geven. Mogelijk zijn in de database objecten met een maatschappelijke bestemming oververtegenwoordigd in gemeenten met een mindere draagkracht. Deze aanvullende t-toetsen zeggen niets over de markthuur, maar verschaffen wel meer inzicht in de particuliere woonzorgmarkt als geheel.

5.2.3. Correlatie

Met correlatie kan de grootte en richting van samenhang tussen twee kwantitatieve variabelen worden onderzocht. De correlatie wordt uitgedrukt in een correlatiecoëfficiënt en bevindt zich tussen +1 (perfect positieve correlatie) en -1 (perfect negatieve correlatie) en waarbij 0 geen correlatie betekent. De tussenliggende waarden worden uitgedrukt in (positieve of negatieve) zwakke, matige, sterke of zeer sterke correlatie. Voor het berekenen van de correlatie tussen twee variabelen gemeten op ratio of interval schaal wordt de Pearson correlatie gebruikt. Voor het berekenen van de correlatie tussen twee variabelen op nominale of ordinale schaal of tussen een nominale/ ordinale variabele en ratio/ interval variabele wordt de Spearman rank correlatie gebruikt. Voor de geïdentificeerde variabelen staan de resultaten van beide testen ten opzichte van de markthuur in onderstaande tabel.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
(1) markthuur	1.0000								
(2) aantal eenheden	0.2142	1.0000							
(3) g.o./eenheid	0.5355	0.1634	1.0000						
(4) vermogen	0.4045	0.0801	0.2285	1.0000					
(5) inkomen	0.4740	0.1115	0.2182	0.9082	1.0000				
(6) %65+	0.1119	-0.1829	0.0752	0.4664	0.4023	1.0000			
(7) segment	-0.7533	-0.2873	-0.3639	-0.3562	-0.4649	-0.0806	1.0000		
(8) bestemming	-0.3543	0.0169	-0.2570	-0.0892	-0.2321	-0.0355	0.3505	1.0000	
(9) mate stedelijkheid	-0.2243	-0.1684	-0.1136	0.2915	0.0347	0.6039	0.2723	0.1201	1.0000

Tabel 7: correlatiematrix

De volgende correlatiecoëfficiënten vallen op. De markthuur kent een matige samenhang met de gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement (0.5355). Dit is ook te verklaren, in algemene zin zal voor meer metrages ook een hogere huur voor de gehele woonzorgappartement te rechtvaardigen zijn. Het segment kent een sterke negatieve correlatie met de markthuur (-0,7533). De positionering in het hoge, midden of lage segment kent blijkbaar een sterke samenhang. De hoogste en daarmee zeer sterke correlatie bestaat tussen inkomen en vermogen (0.9082). Indien het inkomen hoog is in een gemeente geldt dat ook voor het vermogen. En vice versa.

5.2.4. Enkelvoudig regressie

Tussen de markthuur en de variabelen is een enkelvoudige regressie analyse uitgevoerd. Hierbij wordt het best denkbare lineaire verband tussen twee variabelen onderzocht. De afhankelijke variabele (markthuur) wordt verklaard met één onafhankelijke variabele. In onderstaande tabel zijn de belangrijkste parameters opgenomen.

onafhankelijke variabele	populatie	R ²	Prob > F	conclusie
aantal woonzorgappartementen	93	0.0459	0.0393	wel significant
g.o./woonzorgappartement	93	0.2868	0.0000	wel significant
vermogen	93	0.1636	0.0001	wel significant
inkomen	93	0.2247	0.0000	wel significant
%65+	93	0.0125	0.2856	niet significant
segment	93	0.5738	0.0000	wel significant
bestemming	93	0.1117	0.0015	wel significant
mate stedelijkheid	93	0.0764	0.0457	wel significant

Tabel 8: uitkomsten enkelvoudige regressie

De determinatiecoëfficiënt R^2 zegt iets over de correlatie in lineair verband tussen de onafhankelijke variabele en de afhankelijke variabele. Hoe dichter de determinatiecoëfficiënt bij 1 ligt, des te betrouwbaarder zijn de voorspellingen vanuit de lineaire regressielijn.

Voor de variabele segment kan geconcludeerd worden dat 57,38% van de variantie in de markthuur verklaard kan worden door de variantie in het segment, de rest moet worden beschouwd als 'storing'. Bij de variabelen gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement (28,68%), inkomen (22,47%) en vermogen (16,36%) zijn de betreffende percentages van R^2 nog steeds substantieel. Voor de overige variabelen is de determinatiecoëfficiënt laag.

5.2.5. Meervoudige regressie

Met een meervoudige regressie kan de afhankelijke variabele (markthuur) worden verklaard door meerdere onafhankelijke variabelen. Bij een meervoudige regressie is het van belang om variabelen te selecteren die onderling laag correleren. Indien variabelen onderling sterk correleren kan beter één van de variabelen achterwege worden gelaten. De onafhankelijke variabelen inkomen en vermogen correleren onderling zeer sterk (0.9802). Gelet op de iets hogere determinatiecoëfficiënt R^2 van de onafhankelijke variabele inkomen bij de enkelvoudige regressie is de onafhankelijke variabele vermogen in de meervoudige regressie buiten beschouwing gelaten. Het percentage 65-plussers is bij de enkelvoudige regressie als niet significant naar voren gekomen en om die reden eveneens buiten beschouwing gelaten. Tot slot is het aantal woonzorgappartementen buiten beschouwing gelaten, vanwege de beperkte correlatie met de markthuur en de lage determinatiecoëfficiënt R^2 bij de enkelvoudige regressie.

De meervoudige regressie met de afhankelijke variabele markthuur is uitgevoerd met de onafhankelijke variabelen gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement, inkomen, bestemming, mate van stedelijkheid en segment.

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	93
Model	12513260	9	1390362.23	F(9, 83)	=	20.16
Residual	5724134.32	83	68965.4737	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.6861
				Adj R-squared	=	0.6521
Total	18237394.4	92	198232.547	Root MSE	=	262.61

markthuur	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
goeenheid	6.651844	1.670308	3.98	0.000	3.329668	9.97402
inkomen	21.87845	9.957335	2.20	0.031	2.073712	41.68319
2.bestemming	-34.02953	60.28433	-0.56	0.574	-153.9326	85.87357
matestedelijkheid						
2	-40.65479	90.73407	-0.45	0.655	-221.1212	139.8116
3	-191.4895	109.9822	-1.74	0.085	-410.2396	27.26061
4	-117.5608	91.55625	-1.28	0.203	-299.6625	64.54087
5	-4.908462	131.6845	-0.04	0.970	-266.8237	257.0067
segment						
2	-301.3088	86.73321	-3.47	0.001	-473.8177	-128.8
3	-588.0976	86.4696	-6.80	0.000	-760.0822	-416.1131
_cons	533.4955	304.8314	1.75	0.084	-72.80178	1139.793

tabel 9: meervoudige regressie met vijf onafhankelijke variabelen

De determinatiecoëfficiënt R^2 bij de enkelvoudige regressie was bij de onafhankelijke variabele segment het hoogste (57,38%). Door het toevoegen van meerdere variabelen in de regressieanalyse is de determinatiecoëfficiënt R^2 van het gehele model toegenomen tot 68,61% en de kans op toeval is hierbij verwaarloosbaar ($\text{Prob}>F = 0.0000$).

Indien echter naar de losse variabelen wordt gekeken blijkt dat mate van stedelijkheid en bestemming niet significant zijn ($P>|t|$) en eigenlijk weggelaten zouden moeten worden uit het model. Inkomen is in dit geval wel significant.

Het opnieuw uitvoeren van de meervoudige regressieanalyse met het weglaten van de mate van stedelijkheid leidt slechts tot een beperkte daling van de determinatiecoëfficiënt R^2 naar 66,84%. Echter, de variabele bestemming blijft nog steeds niet significant en de variabele inkomen wordt hierbij opeens ook niet significant. Ook na het weglaten van de variabele bestemming blijft de variabele inkomen niet significant en daalt de determinatiecoëfficiënt R^2 licht naar 66,67%.

Tot slot is ook het inkomen weggelaten. De determinatiecoëfficiënt R^2 van het gehele model is nogmaals iets gedaald tot 65,73% en de kans op toeval is hierbij verwaarloosbaar ($\text{Prob}>F = 0.0000$). In dit geval is de kans op toeval van de twee overgebleven variabelen (gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement en segment) eveneens verwaarloosbaar ($P>|t|=0.000$). Geconcludeerd kan worden dat 65,73% (determinatiecoëfficiënt R^2) van de variantie in de markthuur verklaard kan worden aan de hand van de variantie in de gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement en segment bij een verwaarloosbare kans op toeval ($\text{Prob} > F = 0.0000$). Zie tabel 10.

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	93
Model	11986781.8	3	3995593.93	F(3, 89)	=	56.89
Residual	6250612.57	89	70231.6019	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.6573
				Adj R-squared	=	0.6457
Total	18237394.4	92	198232.547	Root MSE	=	265.01

markthuur	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
goeenheid	7.272989	1.5619	4.66	0.000	4.169527	10.37645
segment						
2	-346.4281	83.46482	-4.15	0.000	-512.2709	-180.5852
3	-693.6154	72.21486	-9.60	0.000	-837.1048	-550.126
_cons	1044.5	131.4925	7.94	0.000	783.2276	1305.773

tabel 10: meervoudige regressie met twee onafhankelijke variabelen

5.3. Analyse

Uit de t-toets van paragraaf 5.2.2. is gebleken dat de bestemming van invloed is op de markthuur. Ook in de correlatiematrix is dit naar voren gekomen met een zwakke mate van samenhang (correlatiecoëfficiënt van -0.3543). In de enkelvoudige regressieanalyse was de onafhankelijke variabele bestemming significant, maar slechts 11,17% (determinatiecoëfficiënt R^2) van de variantie in de markthuur verklaard kan worden aan de hand van de variantie in de bestemming. Op basis van de meervoudige regressie is de bestemming echter niet significant. Er is wel een verschil in markthuur tussen de twee bestemmingen, maar dat wordt mogelijk verklaard door andere variabelen dan de bestemming.

De correlatiematrix heeft aan de basis gestaan van de enkelvoudige regressie. In de enkelvoudige regressie is aangetoond dat de variabele percentage 65-plussers in een gemeente geen significante verklarende kracht heeft op de markthuur. Het percentage 65-plussers is mogelijk te algemeen van aard om conclusies naar de markthuur te kunnen trekken. Mogelijk zijn de verschillende percentages tussen de gemeenten niet groot genoeg of biedt een analyse in een andere leeftijdscategorie, bijvoorbeeld 85-plus, meer inzicht.

De variabelen gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement en segment zijn zowel in de enkelvoudige als meervoudige regressie van grote invloed gebleken op de markthuur. Het verband lijkt logisch: hoe meer oppervlakte per woonzorgappartement wordt aangeboden des te hoger zal bij gelijkblijvende locatie en kwaliteit de vergoeding per woonzorgappartement logischerwijs zijn. Ook voor het segment valt het een ander te verklaren. Bij een hoger segment is meer geld beschikbaar voor exclusievere huisvesting en/of wordt groter gebouwd, waardoor de markthuur per woonzorgappartement hoger is. Dit blijkt ook uit de zwakke correlatiecoëfficiënt van -0.3639. Beide variabelen zijn blijkbaar zodanig dominant in de meervoudige regressie dat de andere variabelen slechts zeer beperkt bijdragen aan de verklarende kracht van het gehele model. Inkomen en vermogen dragen slechts beperkt bij aan de verklarende kracht, maar correleren wel met segment. Alles bij elkaar is de indeling van de segmenten een belangrijke variabele voor de markthuur.

5.4. Conclusies

Met het uitvoeren van verschil- en associatieanalyses is inzicht gekregen in de verschillende variabelen die van invloed zijn op de markthuur (per maand per woonzorgappartement triple net). Hiertoe zijn uiteindelijk acht variabelen onderzocht die antwoord geven op de gestelde hypothesen in paragraaf 3.4.:

1. De variabele bestemming heeft invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen;
2. De variabelen aantal woonzorgappartementen, gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement, vermogen, inkomen, percentage 65-plussers, segment, bestemming en mate van stedelijkheid hebben invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

De resultaten van de kwantitatieve analyses leiden tot de volgende conclusies:

- Met de t-toets is aangetoond dat de bestemming van invloed is op de markthuur. Hypothese 1, de variabele bestemming heeft invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen, is geverifieerd. Op basis van 95% betrouwbaarheidsinterval valt te concluderen dat de markthuur van objecten met een woonbestemming inderdaad hoger is dan die van objecten met een maatschappelijke bestemming.

Echter, in de regressieanalyse was de onafhankelijke variabele bestemming significant, met slechts beperkte verklarende kracht. Op basis van de meervoudige regressie is de bestemming niet significant. Er is wel een verschil in markthuur tussen de twee bestemmingen, maar dat wordt mogelijk verklaard door andere variabelen.

Hypothese 2, de variabele bestemming heeft invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen, dient voor de variabele bestemming te worden verworpen;

- Het percentage 65-plussers in een gemeente en het aantal woonzorgappartementen in een particuliere woonzorgvoorziening blijken op basis correlatie en regressie ondergeschikte variabelen te zijn. In hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3 krijgt de vergrijzing een prominente rol toebedeeld. Het is daarom opmerkelijk dat geconcludeerd moet worden dat het percentage 65-plussers in een gemeente van ondergeschikt belang is.

Hypothese 2, de variabelen percentage 65-plussers in een gemeente en het aantal woonzorgappartementen in een particuliere woonzorgvoorziening hebben invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen, dient voor deze variabelen te worden verworpen;

- Vermogen en inkomen in een gemeente correleren onderling zeer sterk (0.9085). Beide variabelen verklaren in de regressieanalyse door de lage determinatiecoëfficiënt R^2 slechts een klein deel van de relatie met de markthuur. In een meervoudige regressie vervalst echter grotendeels de verklarende kracht. In hoofdstuk 3 werd juist een relatie gelegd met inkomen en vermogen. Dezelfde conclusie is te trekken voor de mate van stedelijkheid.

Hypothese 2, de variabelen vermogen, inkomen en mate van stedelijkheid hebben invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen, dient voor deze variabelen te worden verworpen;

- De gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement en het segment waarin het vastgoed / de exploitant zich positioneert hebben respectievelijk een matige correlatie (0.5355) en een sterke negatieve correlatie (-0.7533) met de markthuur. Ook in de meervoudige regressieanalyses is de verklarende kracht van het model met determinatiecoëfficiënt $R^2 > 65\%$ en een verwaarloosbare kans op toeval ($P > F = 0.0000$) overtuigend. De variabelen gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement en segment zijn zowel in de enkelvoudige als meervoudige regressie van grote invloed gebleken op de markthuur. Hiervoor is ook een verklaring te geven, hoe meer oppervlakte per woonzorgappartement wordt aangeboden des te hoger zal bij gelijkblijvende locatie en kwaliteit de vergoeding per woonzorgappartement logischerwijs zijn. Ook voor het segment valt het een ander te verklaren. Bij een hoger segment is meer geld beschikbaar voor exclusievere huisvesting en/of wordt groter gebouwd, waardoor de markthuur per woonzorgappartement logischerwijs hoger kan liggen. De indeling in de drie segmenten is een belangrijke variabele voor het verklaren van de markthuur. Hypothese 2, gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement en het segment hebben invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen, is voor deze twee variabelen geverifieerd;
- De variabelen segment waarin het vastgoed wordt geëxploiteerd en de gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement zijn op basis van de kwantitatieve analyses de belangrijkste variabelen die van invloed zijn op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

6. Kwalitatieve analyse

In hoofdstuk 3 zijn op basis van de theorie een aantal onderzoekvermoedens geformuleerd die met behulp van kwalitatieve onderzoeksmethodieken nader worden onderzocht. In hoofdstuk 4 is uitleg gegeven over de toegepaste methoden en technieken. In dit hoofdstuk worden de resultaten van het kwalitatief onderzoek gepresenteerd. Paragraaf 6.1. staat in het teken van twee pilot-interviews en schetst een beeld van de verschillen in marktsituatie tussen 2012 en medio 2018. In paragraaf 6.2. wordt het topic-interview met zeven respondenten beschreven en in paragraaf 6.3. wordt beschreven hoe de in paragraaf 2.4.2. gepresenteerde nieuwe definitie van particuliere woonzorgvoorziening tot stand is gekomen. In paragraaf 6.4. worden de resultaten van de interviews getoetst aan de gestelde onderzoekvermoedens.

6.1. Pilot-interviews

Door DTZ Zadelhoff is in 2012 de publicatie 'Prachtig boven tachtig' uitgebracht, waarin de particuliere woonzorgmarkt in die periode wordt beschreven. Nu vijf jaar later, medio 2018, lijkt de markt voor particuliere woonzorg duidelijk te zijn veranderd en in beweging te zijn. Om de veranderingen beter in beeld te krijgen is gedurende de theoretische fase van dit onderzoek, voorafgaand aan de kwantitatieve analyses en de interviews met respondenten, gekozen om pilot-interviews af te nemen bij twee vastgoedadviseurs. Jeroen Hermus, directeur bij CBRE en Eric Scheijgrond, associate bij Cushman & Wakefield hebben hieraan hun medewerking verleend. Belangrijkste doel van de pilot-interviews is om een vergelijk te maken tussen de situatie in 2012 en de huidige situatie. De ontwikkelingen binnen diverse deelmarkten kunnen immers invloed hebben op de markthuur. In deze paragraaf worden de resultaten van de pilot-interviews weergegeven. Daarnaast zijn de pilot interviews gebruikt om de definitie van particuliere woonzorgvoorzieningen opnieuw te formuleren. In paragraaf 6.2. wordt daar nader op ingegaan.

In tabel 11 op de volgende bladzijde wordt telkens een vergelijk gemaakt tussen de marktsituatie in 2012 en de marktsituatie medio 2018. Uit de tabel kan worden opgemaakt dat de sector de focus heeft verlegd van het exclusieve hoge segment naar het breder toegankelijke midden- en lage segment (diversificatie). Het aantal locaties is fors gegroeid, waarbij de locaties bovendien gemiddeld over meer woonzorgappartementen beschikken (schaalvergroting). Daarnaast is het aantal woonzorgformules uitgebreid, die gemiddeld over meer particuliere woonzorgvoorzieningen beschikken (ketenvorming) en zich in toenemende mate richten op het lage- en middensegment met daarbij behorende lagere all-in vergoedingen (concurrentie).

Diversificatie, schaalvergroting, ketenvorming en concurrentie leidt vanuit de wetenschap (Ansoff, 1957) doorgaans tot concurrentie op prijs. Indien de all-in vergoedingen, zoals beschreven in paragraaf 3.1., gemiddeld lager worden (waaruit ook de huur voor het vastgoed vergoed dient te worden) zou deze trendontwikkeling invloed kunnen hebben op de markthuur (dalend). In paragraaf 5.4. is op basis van de kwantitatieve analyse reeds geconcludeerd dat het segment waarin een woonzorgvoorziening is gepositioneerd inderdaad van invloed is op de markthuur. In de interviews is hieraan ook aandacht besteed. De resultaten van de interviews staan in de volgende paragraaf.

Situatie 2012	Situatie 2018
Locaties worden gekozen op basis van kapitaalkrachtige doelgroep (inkomen, vermogen), vergrijzing en in- of rond de Randstad.	Locaties worden gekozen in de breedte van de markt op basis van vergrijzing, concurrentie en ten dele kapitaalkrachtige doelgroep (inkomen, vermogen). Ook buiten de Randstad is in trek.
Gebouwen op exclusieve locaties met monumentale uitstraling en luxe inrichting.	Nieuwe locaties worden in de breedte van de markt ontwikkeld. Bij voorkeur op exclusievere locaties in gebouwen met bij voorkeur enige historische uitstraling en huiselijkheid.
Uitstraling: 'exclusief wonen' in plaats van 'zorg'.	Uitstraling: 'wonen' in plaats van 'zorg'.
All-in vergoeding €1.000,- tot €7.500,- per maand.	Nieuwe initiatieven: all-in vergoeding met name €1.000,- tot €3.500,- per maand.
Doelgroep is het topsegment, met hoge all-in vergoedingen door de bewoner aan de zorgexploitant.	Doelgroep is voornamelijk het midden- en lagere segment en in beperkte mate het topsegment. De all-in vergoedingen door de bewoner aan de zorgexploitant variëren sterk, maar zijn gemiddeld gedaald.
Twee typen particuliere woonzorgvoorzieningen: 1. Kleine appartementen (circa 20 m ² - 50 m ²) met grote algemene ruimten. Bewoners hebben hier meestal een zware zorgvraag. Gericht op de laatste twee tot vijf jaar van het leven. 2. Grote appartementen (circa 50 m ² - 80 m ²) met kleine algemene ruimten. Bewoners hebben hier over het algemeen een lichte zorgvraag. Gericht op de fase vóór zware zorg.	Kleine woonzorgappartementen (circa 20 m ² - 50 m ²) met grote algemene ruimten. Bewoners hebben een zware zorgvraag. Gericht op de laatste een tot drie jaar van het leven.
Gemiddeld 17 woonzorgappartementen per locatie.	Nieuwe locaties gemiddeld 20 tot 30 woonzorgappartementen per locatie.
Enkele exploitanten met meerdere vestigingen, veel stand-alone locaties.	Nieuwe locaties vrijwel uitsluitend door exploitanten met meerdere vestigingen. Circa tien sterk expanderende exploitanten, die gemiddeld ook meer vestigingen hebben.

tabel 11 marktsituatie particuliere woonzorgvoorzieningen in 2012 versus de marktsituatie medio 2018

6.2. Definitie particuliere woonzorgvoorziening

Zoals in paragrafen 2.4.2. en 6.1. beschreven, is in het kader van dit onderzoek de definitie van particuliere woonzorgvoorziening opnieuw geformuleerd.

Op basis van de theorie en de pilot-interviews is vóór het afnemen van de interviews de navolgende definitie bepaald:

Kleinschalige en huiselijke woonzorgvoorziening met aanwezigheid van 24-uurs zorg voor bewoners met een zwaardere zorgvraag. De basiszorg wordt vergoed vanuit Wet Langdurige Zorg, Wet maatschappelijke ondersteuning en/of Zorgverzekeringswet. Bewoners betalen aan de zorgexploitant een all-in vergoeding voor huisvesting, hoogwaardige services en aanvullende zorg- en welzijnsdiensten.

Tijdens de interviews met beleggers en exploitanten is deze definitie voorgelegd aan de respondenten en gevraagd hierop te reageren. Hoewel kleinschaligheid en huiselijkheid momenteel juist zeer kenmerkend zijn voor particuliere woonzorgvoorzieningen, waren het juist deze twee woorden die vrijwel alle respondenten op scherp zette.

Marco Ouwehand, Martha Flora:

‘Ik stel mijn vraagteken bij het woord kleinschalig. Want sluit dat dus grootschalig uit omdat het niet bestaat?’

Erwin Drenth, Bouwinvest:

‘Het is er alleen nog niet, maar [geanonimiseerde nieuwe toetreder] zou zo maar eens het kleinschalige en huiselijke achter zich kunnen laten en wel degelijk toch particuliere woonzorg kunnen aanbieden’.

Kleinschaligheid laat zich volgens de respondenten ook niet gemakkelijk definiëren. Kleinschaligheid kan enerzijds betrekking hebben op het aantal woonzorgappartementen van een locatie. Het aantal woonzorgappartementen per locatie is de afgelopen jaren gestegen van gemiddeld 17 woonzorgappartementen (DTZ Zadelhoff, 2012) naar 20 tot 30 woonzorgappartementen per locatie. Ook worden particuliere woonzorgvoorzieningen geopend met meer dan 40 woonzorgappartementen. Kleinschaligheid kan anderzijds betrekking hebben op de manier van zorgdienstverlening. Ook binnen een wat grotere locatie met meerdere algemene ruimten kan met een vast team van medewerkers, die de bewoners kennen en voldoende tijd hebben voor persoonlijke aandacht en zorginhoud, op een kleinschalige manier zorg worden verleend.

Voor enkele respondenten bevatte de geformuleerde definitie daarnaast teveel woorden die geassocieerd worden met traditionele geïnstitutionaliseerde zorginstellingen (‘voorziening’, ‘aanwezigheid van’; ‘huisvesting’; ‘zwaardere’) of was de definitie niet duidelijk genoeg (toevoegen van ‘scheiden wonen en zorg’ of het verwijderen van ‘kleinschalige en huiselijke’).

Met het spreekwoord ‘zoveel mensen, zoveel meningen’ in het achterhoofd en rekening houdend met alle reacties van de respondenten is de definitie van een particuliere woonzorgvoorziening voor dit onderzoek als volgt geformuleerd:

Definitie particuliere woonzorgvoorziening:

Woonzorgvoorziening, vaak kleinschalig, met 24-uurs zorg voor bewoners met een zware zorgvraag. De basiszorg wordt vergoed vanuit Wet Langdurige Zorg, Wet maatschappelijke ondersteuning en/of Zorgverzekeringswet. Bewoners betalen daarnaast aan de zorgexploitant een all-in vergoeding voor woonruimte en hoogwaardige services met aanvullende zorg- en welzijnsdiensten.

Met de input van diverse adviseurs, exploitanten en beleggers is een definitie geformuleerd die draagvlak kan vinden binnen de particuliere woonzorg sector. Voor alle stakeholders die te maken hebben met particuliere woonzorg (waaronder exploitanten, consumenten, beleggers, ontwikkelaars, overheden, verzekeraars en inspecties) kan deze nieuwe definitie bijdragen aan eenduidige communicatie en een grotere transparantie.

6.3. Topic-interviews

Om de aspecten die mogelijk van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen goed in beeld te brengen is ook kwalitatieve input gewenst. Deze input is verkregen door het interviewen van zeven respondenten met behulp van een topic-interview, zoals beschreven in paragraaf 4.3. Met de navolgende personen is een interview gehouden:

respondent	organisatie	functie	rol
Richard te Vrchte	Compartijn	directeur/eigenaar	exploitant
Loek Winter	De Herbergiers	directeur/eigenaar	exploitant
Annemieke Bambach	Het Gastenhuis	directeur/eigenaar	exploitant
Marco Ouwehand	Martha Flora	directeur/eigenaar	exploitant
Michiel van Putten	Wonen bij September	directeur/eigenaar	exploitant
Stefaan Gielens	Aedifica NV	CEO	belegger
Erwin Drenth	Bouwinvest	director healthcare fund	belegger

tabel 12: lijst respondenten

Topic-interviews zijn ongestructureerd, maar er wordt wel geprobeerd een aantal onderwerpen aan te snijden. Door de onderzoeker wordt getracht zoveel mogelijk informatie te verzamelen om die informatie nadien te structureren in onderwerpen. De onderwerpen waaronder de informatie is verzameld en samengevoegd - gelet op de gestelde onderzoekvermoedens in paragraaf 3.4. - staan hieronder beschreven.

Fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken

Voor alle respondenten is de locatie op macro (landsdeel), meso (stad / dorp) en vooral microniveau (buurt) van groot belang.

De exploitanten benadrukken vrijwel allemaal ook de demografische opbouw van een plaats, de inkomensniveaus, het opleidingsniveau van de bevolking, de ontwikkeling van de woningprijzen en dat alles geplaatst in de historische context. Een Zeeuw of een Twentenaar heeft wel het geld, maar geeft doorgaans wat minder makkelijk geld uit. Terwijl een Limburger doorgaans minder te besteden heeft, maar het geen probleem vindt om geld uit te geven. In gebieden met relatief veel hoogopgeleiden (met relatief hoge inkomens) zal het gemakkelijker zijn om het hoge segment te bedienen dan in de traditioneel arme regio's.

Bij de beleggers wordt het belang van locatie wat eenzijdiger benadrukt en wordt de locatie wat meer bekeken vanuit vastgoedoptiek, de relatie met de woningmarkt en de mate van stedelijkheid.

Stefaan Gielens (Aedifica NV):

'Een Belg heeft baksteen in de maag, het zijn kopers en geen huurders. Als je tegen een Belg gaat zeggen dat hij twee of drie duizend euro huur moet gaan betalen, ook al zou die het kunnen, die krijgt dat niet over z'n hart, die vindt dat weggegooid geld. Al is dat met de babyboomers wel wat aan het veranderen.'

De meeste respondenten gaven aan dat inkomen en vermogen (sociale omgevingskenmerken) rond een potentiële vestigingsplaats belangrijk zijn. Uit de kwantitatieve analyse is echter gebleken dat beide variabelen nauwelijks van invloed zijn op de hoogte van de markthuur. Voor grotere plaatsen is data analyse op gemeentelijk niveau mogelijk te grof. Analyses op wijk of buurniveau zouden wellicht andere input en daarmee andere statistische uitkomsten geven.

De traditionele factor locatie is voor alle respondenten van doorslaggevend belang, maar geen enkele respondent heeft een echt één op één relatie kunnen duiden met de hoogte van de markthuur. Voor twee respondenten geldt wel dat zeer sterk gekeken wordt naar de ontwikkelingen op de woningmarkt. Voor de meeste respondenten is de totale mix van variabelen en aspecten in de context

van de fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken niet in voldoende mate te duiden of te concretiseren om goede uitspraken aan te ontleen of factoren te benoemen. Uiteindelijk geldt voor vrijwel alle respondenten: 'het 'gevoel' van de omgeving moet goed zijn. Indien 'het gevoel' goed is, mag de markthuur best wat hoger zijn.

De respondenten bevestigen dat de totale mix van variabelen en aspecten die te relateren zijn aan omgevingskenmerken een positieve invloed hebben op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

Het onderzoekvermoeden *'fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken hebben positieve invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen'* blijft daarmee overeind.

Fysieke en functionele gebouwkenmerken

Voor alle respondenten waarmee dit onderwerp besproken is geldt dat de uitstraling van het gebouw moet passen bij de locatie, het segment en het woonzorgconcept. Soms heeft dit wel invloed op de markthuur, maar dan nóg moet het passen bij de locatie en de omgeving. Bij een minder functioneel gebouw is de hoogte van de markthuur geen onderwerp, omdat het gebouw überhaupt niet in aanmerking komt voor exploitatie. Gevraagd naar de relatie met de omgevingskenmerken valt te concluderen dat de fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken van groter doorslaggevend belang zijn dan de fysieke uitstraling van het gebouw.

Michiel van Putten (Wonen bij September)

'Particuliere woonzorg is geen woonproduct zoals je een huis koopt. Is het echt nodig, dan is het een van de beste alternatieven, maar eigenlijk wil je er weg blijven. Uiteindelijk gaat het om de bereidheid om te betalen voor de woonplek als geheel, het concept en een klein onderdeel hiervan is het gebouw.'

Er bestaat dus wel een relatie tussen markthuur en gebouwkenmerken maar het duiden ervan en de daadwerkelijke relatie leggen met de markthuur kunnen de respondenten niet of onvoldoende onder woorden brengen.

Het onderzoekvermoeden *'fysieke en functionele gebouwkenmerken hebben positieve invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen'* kan daardoor niet in stand blijven.

Segment en zorgconcept

Zoals in paragraaf 3.1. beschreven kunnen de Nederlandse particuliere woonzorgexploitanten ingedeeld worden in drie segmenten, hoog, midden en laag. Het segment waarin de exploitant is gepositioneerd casu quo waarin de belegger belegt is volgens alle respondenten een belangrijk aspect bij het tot stand komen van een huurovereenkomst. De bandbreedte om te schuiven met de hoogte van de huur is binnen de randvoorwaarden van het concept en businessplan van de exploitant heel beperkt, zo geven alle exploitanten aan. Ook de beleggers delen die mening. Die randvoorwaarden van het concept zijn volgens de exploitanten zowel financieel als conceptmatig van aard en zijn sterk bepalend voor de hoogte van de huur die afgedragen kan worden aan een belegger.

Het onderzoekvermoeden *‘de positionering van de exploitant in de markt (het segment; het woonzorgconcept) heeft invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen’* blijft daarmee overeind.

Ook in de kwantitatieve analyses (hoofdstuk 5.4.) is geconcludeerd dat het segment een belangrijke verklarende variabele is voor de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

Noodzaak of wens tot groei met aantal vestigingen en concurrentiepositie

Alle exploitanten hebben de afgelopen jaren meerdere vestigingen geopend. Hierin zijn ook ervaringen naar voren gekomen die voorafgaand aan of tijdens de selectie van de locaties en/ of gebouwen geen rekening mee was gehouden, maar die toekomstige besluiten wel beïnvloeden. Dit heeft geen invloed gehad op de hoogte van de huur die voor de locaties wordt betaald, maar komt meer tot uitdrukking in operationele, praktische of functionele elementen. Voor de exploitanten geldt dat de financiële kaders van de exploitatie en de segmentering leidend zijn bij een vestigingsbesluit en dat noodzaak tot groei of het aftroeven van de concurrentie niet van invloed is op de huur die de exploitant kan en wil betalen. Wel wordt opgemerkt dat op het moment dat met name een eerste locatie nog moet openen, de verleiding groot is om buiten de gestelde kaders te treden en mogelijk toch een hogere huur te accepteren.

Het onderzoekvermoeden *‘groeiambities (aantal locaties; landelijk netwerk) van een exploitant hebben invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen’* kan daardoor niet in stand blijven.

Overige variabelen

In de interviews zijn een aantal factoren benoemd waarvan de respondenten vermoeden dat de factoren van invloed zijn op de markthuur voor particuliere woonzorgvoorzieningen. Onderstaand zijn deze factoren samengebracht.

Aantal woonzorgappartementen

Voor de beleggers is het aantal woonzorgappartementen van belang om de financiële continuïteit te kunnen inschatten. Enkele woonzorgappartementen leegstand op een complex met vijftien woonzorgappartementen heeft een veel grotere impact op de exploitatie dan enkele woonzorgappartementen leegstand op een complex met 100 woonzorgappartementen.

Voor de exploitanten geldt juist dat de borging van de persoonlijke aandacht en kleinschalige opzet bijdraagt aan de kwaliteit van de zorg. Tegelijkertijd is wel enige omvang noodzakelijk om bijvoorbeeld personeelskosten voor de nacht, maaltijdvoorziening en management efficiënt in te kunnen zetten. De concepten en meningen verschillen overigens tussen exploitanten onderling en tussen beleggers en exploitanten. De rode draad is dat circa achttien woonzorgappartementen toch eigenlijk wel minimaal noodzakelijk is voor een gezonde exploitatie, maar dat ruim boven de twintig woonzorgappartementen efficiency pas echt in de financiële prestaties tot uitdrukking komt.

De respondenten zijn van mening dat het aantal woonzorgappartementen niet direct invloed heeft op de markthuur per woonzorgappartement, maar wel indirect door de invloed op de exploitatie van de gehele locatie.

In hoofdstuk 5 (kwantitatieve analyse) is eveneens geconcludeerd dat het aantal woonzorgappartementen slechts zeer beperkt van invloed is op de hoogte van de markthuur.

Vastgoedontwikkelaars zijn stimulans voor hoge huren

De beleggers ervaren cultuurverschillen tussen zorgondernemers en een van nature aanwezig optimisme ten aanzien van all-in vergoedingen, beoogde bezettingsgraad, kostenstructuur et cetera. Vooral in situaties waarin de ontwikkelaar en de exploitant direct of indirect met elkaar verbonden zijn, wordt de zorgexploitatie zwaar belast door (te) hoge huren te prognosticeren. Het vastgoed beheerst in dat geval de exploitatie.

De beleggers constateren daarnaast dat zorgexploitanten genegen zijn de groei van de zorgonderneming te financieren met de verkoop van het vastgoed. Daar is niets verkeerd aan volgens de beleggers, internationale ketens hebben hun groei op dezelfde manier gefinancierd en daar hun succes aan ontleend. Er ontstaat alleen wel een risico indien de zorgexploitatie belast wordt met hoge huren om de waarde van het vastgoed (kunstmatig) te verhogen. De beleggers zijn graag bereid goede rendementen te betalen mits de huur duurzaam gedragen kan worden vanuit de exploitatie. Liever een wat lagere huur en een scherp rendement, dan een (veel) te hoge huur.

Stefaan Gielens (Aedifica NV):

‘De huur die een exploitant jou als belegger aanbiedt moet echt helemaal verklaard worden door de cashflows die hij in het gebouw zal realiseren. Als de huur te hoog wordt moet er een knipperlicht gaan branden, maar als je dan ook nog eens ziet dat de meerwaarde op het vastgoed niet terugvloeit in de zorg maar wegstroomt, dan moet er een rood licht gaan knipperen.’

Consolidatie

Belegger Aedifica investeert niet alleen in Nederland, maar ook in België en Duitsland in zorgvastgoed. In die laatste twee landen wordt al veel langer geïnvesteerd in zorgvastgoed. Veel van de ontwikkelingen in de Nederlandse zorgmarkt zijn dan ook te plaatsen een in bredere economische en geografische context. Door beide beleggers wordt bovendien een consolidatieslag voorzien in het aantal exploitanten. Net zoals dat onder andere in België, Duitsland en Frankrijk heeft plaatsgevonden. Het ontstaan van grote ketens en fusies zal volgens de beleggers een vermoedelijk neerwaartse druk op de markthuur en all-in vergoedingen veroorzaken.

6.4. Conclusies

Met behulp van twee pilot-interviews is geconstateerd dat de particuliere woonzorg sector ten opzichte van 2012 te maken heeft met diversificatie, schaalvergroting, ketenvorming en concurrentie. Uiteindelijk zal dit kunnen leiden tot het dalen van de markthuur. Ook uit de interviews met de beleggers is dit signaal naar voren gekomen, mede gelet op de internationale ervaringen rondom consolidatie.

Daarnaast is de definitie van particuliere woonzorgvoorzieningen met behulp van de sector zelf opnieuw geformuleerd tot de volgende definitie:

Woonzorgvoorziening, vaak kleinschalig, met 24-uurs zorg voor bewoners met een zware zorgvraag. De basiszorg wordt vergoed vanuit Wet Langdurige Zorg, Wet maatschappelijke ondersteuning en/of Zorgverzekeringswet. Bewoners betalen daarnaast aan de zorgexploitant een all-in vergoeding voor woonruimte en hoogwaardige services met aanvullende zorg- en welzijnsdiensten.

De vier geformuleerde onderzoekvermoedens uit paragraaf 3.4. zijn onderzocht door het interviewen van zeven respondenten. Twee van de vier onderzoekvermoedens blijven overeind.

3. Fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken hebben positieve invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.
Dit onderzoekvermoeden is bevestigd in de interviews.
In tegenstelling tot de uitkomsten van de kwantitatieve analyses wordt inkomen en vermogen wel degelijk als factor beschouwd die van invloed is op de hoogte van de markthuur.
4. Fysieke en functionele gebouwenkenmerken hebben positieve invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.
Dit onderzoekvermoeden is als zelfstandig gegeven niet bevestigd in de interviews. Wel is door de interviews een sterk verband ontdekt met onderzoekvermoeden 3. de fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken.

Het verband tussen deze twee onderzoekvermoedens is mogelijk een van de elementen die van invloed zijn op de Wow!-factor. Dit onderwerp komt in hoofdstuk 7 aan de orde.

5. De positionering van de exploitant in de markt (het segment; het woonzorgconcept) heeft invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.
Dit onderzoekvermoeden is bevestigd in de interviews.
Ook uit het kwantitatieve deel van het onderzoek bleek het segment een belangrijke verklarende variabele te zijn. Geconcludeerd kan worden dat de positionering van de exploitant in de markt (mede ingegeven door zijn businessplan, financiële randvoorwaarden, segment en zorginhoudelijke aspecten) van invloed is op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.
6. Groeiambities (aantal locaties; landelijk netwerk) van een exploitant hebben invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.
Dit onderzoekvermoeden is niet bevestigd in de interviews.

Tot slot zijn uit de interviews een aantal aspecten naar voren gekomen die niet in het theoretisch kader geadresseerd waren. De beleggers constateren dat zorgexploitanten genegen zijn de groei van de zorgonderneming te financieren met de verkoop van het vastgoed, waarbij voor een duurzame exploitatie te hoge huren worden afgesproken. Dit kan tot ongewenste neveneffecten leiden. De beleggers zien bovendien graag locaties met wat meer woonzorgappartementen zodat bijvoorbeeld fluctuaties in de bezetting beter kunnen worden opgevangen. Dit heeft mogelijk invloed op de omvang van locaties in de toekomst.

De resultaten van dit hoofdstuk dragen bij de aan de beantwoording van de vraagstelling 'welke factoren zijn van invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?'. Daarnaast is nu antwoord te geven op de subvraag:

- Versterkt de mixed method van kwantitatief en kwalitatief onderzoek het inzicht in de factoren die van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?

De belangrijkste variabele uit de kwantitatieve analyse (segment) is ook door de respondenten als belangrijks aangemerkt. Inkomen en vermogen zijn door de respondenten als belangrijke factoren benoemd terwijl dit statistisch niet wordt onderschreven. Tot slot zijn nieuwe factoren benoemd die zowel in het theoretisch kader als in de kwantitatieve analyse niet naar voren zijn gekomen. De mixed method van kwantitatief en kwalitatief onderzoek versterkt inderdaad het inzicht in de factoren die van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. De mixed method draagt bij aan een vollediger totaalbeeld en verhoogt de validiteit, betrouwbaarheid en generaliseerbaarheid van het onderzoek.

De laatste subvraag van paragraaf 1.5. is echter slechts deels beantwoord.

- Welke invloed hebben ondernemerschap, het zorgconcept en de belevingswaarde op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?

Het ondernemerschap en het zorgconcept zijn in de interviews aan de orde gekomen en daarbij is bevestigd dat beide aspecten een invloed hebben op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. De belevingswaarde blijft echter een mysterieus begrip en wordt mogelijk deels vertaald als 'het gevoel'. Om verder onderzoek te doen naar 'het gevoel' en de belevingswaarde is hoofdstuk 7 (Wow!-factor) toegevoegd aan dit onderzoek.

7. Wow!-factor

Het uitvoeren van onderzoek en het schrijven van een masterthesis is een iteratief proces. De resultaten van onderzoek worden stapsgewijs zichtbaar, maar leiden door reflectie ook weer tot nieuwe vragen en nieuw inzicht (Baarda & et al, 2012). Dit geldt zowel voor het kwantitatieve als het kwalitatieve deel van het onderzoek. Tussen beide delen van het onderzoek bestaan verbanden en ook dat leidt weer tot reflectie met nieuwe vragen en nieuwe inzichten als gevolg.

Vanuit het theoretisch kader is de term belevingswaarde naar voren gekomen. Kwalitatief is geconstateerd dat de fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken, alsmede fysieke en functionele gebouwkenmerken lastig onder woorden te brengen zijn. Het 'gevoel' moet goed zijn. Daarnaast is zowel bij de statistische analyses als bij de interviews het segment waarin een exploitant actief is van belang gebleken. Concepten met een lage all-in vergoeding zijn voornamelijk ingedeeld in het lage segment en kunnen zich in algemene zin geen toplocaties of bijzonder vastgoed veroorloven. En vice versa, het hoge segment wil zich uitsluitend vestigen op toplocaties of in bijzondere objecten.

Het definiëren van een toplocatie of topgebouw is echter lastig en hangt van veel factoren af. En bevat daarnaast subjectieve elementen. Wat maakt een locatie of gebouw uniek, bijzonder of prachtig? Bovendien is dat voor particuliere woonzorg ook weer anders dan voor een kantoor of een logistieke bedrijfsruimte.

Monumentaal vastgoed in een parkachtige omgeving van een villawijk wordt voor particuliere woonzorg doorgaans hoger gewaardeerd dan een nieuwbouwlocatie in de weilanden met eenvoudige architectuur in een klein provinciaal dorpje. Deze zin bevat veel meer casu quo verfijndere variabelen en aspecten dan nu kwantitatief en kwalitatief zijn onderzocht. Toch maken juist die variabelen en aspecten een object of locatie uniek.

Om toch op een manier invulling te geven aan een extra veelomvattende parameter is een nieuwe subjectieve factor geformuleerd, namelijk de

Wow!-factor

De Wow!-factor is zowel kwantitatief als kwalitatief uitgewerkt in dit hoofdstuk.

7.1. Categoriseren Wow!-factor

Op basis van de website van de exploitant en daarbij behorende foto's en impressies, positionering in de markt, Google Maps, Google Streetview, bezoek door de onderzoeker aan een aantal locaties, informatie over de betreffende dorpen en steden, welvaart, demografie, exploitanten, gebouwen et cetera zijn alle records in de database gekwalificeerd in vijf categorieën op basis van uniekheid van gebouw en locatie.

Nadrukkelijk wordt vermeld dat dit gebaseerd is op de mening van de auteur, beïnvloed door kwantitatieve variabelen en kwalitatieve aspecten. De kwalificatie is daardoor onderhevig aan een zekere mate van subjectiviteit. Een andere onderzoeker kiest wellicht een andere invalshoek en komt daarmee tot een andere indeling. De vijf categorieën zijn op ordinale schaal ingedeeld en betreffen:

‘gebouw en locatie zijn ondergemiddeld’; ‘gebouw en locatie zijn gemiddeld’; ‘gebouw en locatie zijn bovengemiddeld’; ‘gebouw en locatie zijn overwegend uniek’ en ‘gebouw en locatie zijn uniek’.

7.2. Kwantitatief

De Wow!-factor is als onafhankelijke variabele toegevoegd aan de database waarna net zoals voor de overige variabelen de in paragraaf 5.2. beschreven correlatie- en regressieanalyses zijn uitgevoerd.

correlatie

De markthuur en de Wow!-factor correleren sterk (0.7561), zelfs iets hoger dan de correlatie tussen de markthuur en het segment (0.7531). Ook correleren de Wow!-factor en het segment onderling sterk (-0.7491). In paragraaf 5.2. bleek dat het segment belangrijk is in alle statistische analyses.

regressie markthuur en Wow!-factor

Indien een regressie analyse wordt uitgevoerd tussen de afhankelijke variabele markthuur en de onafhankelijke variabele Wow!-factor kan geconcludeerd worden dat 74,87% (determinatiecoëfficiënt R^2) van de variantie in de markthuur verklaard kan worden aan de hand van de variantie in de Wow!-factor bij een Prob > F = 0.0000. Ook $P > |t|$ is in alle gevallen significant. Dezelfde toets tussen de markthuur en het segment in paragraaf 5.2.4. resulteerde in de beduidend lagere determinatiecoëfficiënt R^2 van 57,38%.

De coëfficiënten corresponderen met het te verwachten patroon. Indien aan het object een hogere Wow!-factor is toegekend, dan neem ook de markthuur per woonzorgappartement toe. Alleen de daling van de coëfficiënt voor categorie 2 (‘gebouw en locatie zijn gemiddeld’) ten opzichte van categorie 1 (‘gebouw en locatie zijn ondergemiddeld’) is opvallend. De verklaring moet gezocht worden in het beperkte aantal records (zes objecten) dat gecategoriseerd is in categorie 1, waardoor de lineaire regressie mogelijk beïnvloedt wordt.

Linear regression	Number of obs	=	93
	F(4, 88)	=	53.97
	Prob > F	=	0.0000
	R-squared	=	0.7487
	Root MSE	=	228.22

huurunitmn~t	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Wowfactor						
2	-251.9655	43.74129	-5.76	0.000	-338.8922	-165.0389
3	116.9021	53.76284	2.17	0.032	10.05973	223.7444
4	371.833	53.5509	6.94	0.000	265.4119	478.2542
5	965.4741	134.1676	7.20	0.000	698.8442	1232.104
_cons	961.5797	32.85776	29.26	0.000	896.2818	1026.878

tabel 13: regressie markthuur - Wow!-factor

regressie markthuur met meerdere onafhankelijke variabelen

Op basis van een regressie met meerdere variabelen is de verklarende kracht van het totale model beduidend hoger indien de Wow!-factor wordt meegenomen, dan wanneer de Wow!-factor buiten beschouwing blijft. Met de variabele segment was de determinatiecoëfficiënt R^2 68,61%. In het model

uit paragraaf 5.2.5. is daartoe de variabele segment vervangen door de variabele Wow!-factor (vanwege de hoge onderlinge correlatie tussen segment en Wow!-factor), hetgeen resulteert in een beduidend hogere determinatiecoëfficiënt R^2 van 81,61% en een kans op toeval die verwaarloosbaar is ($\text{Prob} > F = 0.0000$). De in paragraaf 5.2.5. gesignaleerde problematiek van insignificantie van de variabelen inkomen, bestemming en mate van stedelijkheid speelt ook indien de variabele Wow!-factor wordt toegevoegd, waardoor deze variabelen beter buiten beschouwing kunnen worden gelaten.

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	93
Model	14883234.5	11	1353021.32	F(11, 81)	=	32.67
Residual	3354159.84	81	41409.3808	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.8161
				Adj R-squared	=	0.7911
Total	18237394.4	92	198232.547	Root MSE	=	203.49

markthuur	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
goeenheid	6.158034	1.335564	4.61	0.000	3.50068	8.815388
inkomen	9.83812	7.88842	1.25	0.216	-5.857362	25.5336
2.bestemming	-47.68714	46.05339	-1.04	0.304	-139.3189	43.94465
matestedelijkheid						
2	24.06899	73.57702	0.33	0.744	-122.3262	170.4642
3	-40.32626	88.73394	-0.45	0.651	-216.879	136.2264
4	-32.2463	76.29511	-0.42	0.674	-184.0496	119.557
5	84.81552	108.0019	0.79	0.435	-130.0745	299.7055
Wowfactor						
2	-62.00358	108.4044	-0.57	0.569	-277.6943	153.6871
3	173.5306	103.8725	1.67	0.099	-33.14306	380.2042
4	430.4387	118.2663	3.64	0.000	195.1258	665.7516
5	940.6598	119.3894	7.88	0.000	703.1123	1178.207
_cons	235.3932	231.7483	1.02	0.313	-225.7133	696.4997

tabel 14: regressie markthuur met meerdere onafhankelijke variabelen

regressie markthuur met twee onafhankelijke variabelen

Indien alleen de onafhankelijke variabelen gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement en Wow!-factor in de regressieanalyse worden meegenomen is de determinatiecoëfficiënt R^2 nog steeds erg hoog, maar daalt licht van 81,61% tot 80,52% (zie tabel 15). De kans op toeval is voor het gehele model verwaarloosbaar ($\text{Prob} > F = 0.0000$). Opgemerkt dient te worden dat niet alle categorieën van de Wow!-factor in dat geval significant zijn. Ook bij deze analyse geldt dat de coëfficiënten corresponderen met het te verwachten patroon. Een toename van het aantal m² gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement leidt tot een toename van de markthuur per woonzorgappartement, met inachtneming van de andere onafhankelijke variabele Wow!-factor. Hetzelfde geldt voor de Wow!-factor, met inachtneming van de onafhankelijke variabele gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement. Opgemerkt dient te worden dat ook nu de coëfficiënt voor categorie 2 afwijkt ten opzichte van het verwachtingspatroon.

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	93
Model	14685374	5	2937074.8	F(5, 87)	=	71.94
Residual	3552020.37	87	40827.8203	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.8052
				Adj R-squared	=	0.7940
Total	18237394.4	92	198232.547	Root MSE	=	202.06

markthuur	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
goeenheid	6.357144	1.264759	5.03	0.000	3.843298	8.87099
Wowfactor						
2	-128.2339	92.43763	-1.39	0.169	-311.9637	55.49586
3	132.303	90.95142	1.45	0.149	-48.47282	313.0788
4	421.288	101.5075	4.15	0.000	219.5309	623.045
5	943.8162	102.6393	9.20	0.000	739.8095	1147.823
_cons	492.8511	124.5028	3.96	0.000	245.3884	740.3138

tabel 15: regressie markthuur met twee onafhankelijke variabelen

De regressiemodellen van paragraaf 5.2.5. toonden aan dat het segment waarin het vastgoed wordt geëxploiteerd en de gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement de twee belangrijkste variabelen uit de database zijn die van invloed zijn op de markthuur per woonzorgappartement. In deze paragraaf is echter aangetoond dat de Wow!-factor, in combinatie met de gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement, de markthuur per woonzorgappartement nog sterker beïnvloedt. Blijkbaar ontbreken bepaalde variabelen in de database (en daarmee ook in de regressiemodellen van paragraaf 5.2.5.). De ontbrekende variabelen zijn veelomvattend en zitten als zodanig wel besloten in één parameter, de Wow!-factor.

7.3. Kwalitatief

Ook in het kwalitatieve onderzoek is met een deel van de respondenten de Wow!-factor besproken. In hoofdstuk 5 is geconstateerd dat de fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken, alsmede fysieke en functionele gebouwkenmerken door de respondenten lastig onder woorden te brengen zijn. Het 'gevoel' moet goed zijn. Voor een aantal respondenten geldt dat 'het gevoel' beter onder woorden kan worden gebracht met de Wow!-factor. Al geldt ook voor dit aspect dat eenduidigheid in woorden bij de respondenten ontbreekt. Duidelijk is wel dat de Wow!-factor met name wordt geassocieerd met objecten in het hoge segment en dat daarmee ook een hogere markthuur te rechtvaardigen is. Door diverse respondenten is wel de kanttekening geplaatst of het hoge segment bereid is te blijven betalen voor de Wow!-factor.

7.4. Conclusies

De Wow!-factor biedt zowel kwantitatief als kwalitatief handvatten om de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen te verklaren. Kwantitatief is de correlatie met de markthuur iets hoger dan de correlatie tussen markthuur en segment. De regressie analyse tussen de afhankelijke variabele markthuur en de onafhankelijke variabelen gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement en de Wow!-factor resulteert in een hoge determinatiecoëfficiënt R^2 . Meer dan 80% van de variantie in de markthuur kan worden verklaard uit de variantie van de onafhankelijke variabelen gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement en de Wow!-factor.

Bij de respondenten van het kwalitatief onderzoek wordt 'het gevoel' of belevingswaarde voor een locatie en object beter door de Wow!-factor hierin te betrekken. Dit geldt zeker voor het hoge segment, maar 'het gevoel' is nog steeds niet goed te bewoorden.

Omdat de Wow!-factor ook elementen van 'het gevoel' of belevingswaarde bevat is ook het laatste onbeantwoorde deel van de laatste subvraag van paragraaf 1.5. 'welke invloed heeft de belevingswaarde op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?' te beantwoorden. De belevingswaarde komt tot uitdrukking in de Wow!-factor en heeft invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen.

Geconcludeerd kan worden dat de Wow!-factor zowel kwantitatief als kwalitatief tot betere inzichten leidt in de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. Echter, door het ontbreken van een wetenschappelijke basis en het subjectieve karakter van de categorisering van de records door de onderzoeker is de Wow!-factor niet meer dan een leerzaam intermezzo en een goede basis voor vervolgstudies.

8. Conclusies, aanbevelingen en reflectie

In dit laatste hoofdstuk worden in paragraaf 8.1. de conclusies van het kwantitatieve en kwalitatieve onderzoek gepresenteerd en wordt antwoord gegeven op de vraagstelling. Paragraaf 8.2. staat in het teken van aanbevelingen voor mogelijk vervolgonderzoek. In paragraaf 8.3. wordt met reflectie op het literatuuronderzoek, de gehanteerde onderzoeksmethodieken en de onderzoeksuitkomsten deze masterthesis afgesloten.

8.1. Conclusies

Dit onderzoek heeft als doelstelling om inzicht te bieden in de belangrijkste factoren die ten grondslag liggen aan de huurprijsvorming tussen de belegger en de exploitant van particuliere woonzorgvoorzieningen. Met behulp van een dataset met 93 records is kwantitatief inzichtelijk gemaakt welke variabelen van invloed zijn op de markthuur. Daarnaast zijn via negen (pilot) interviews aspecten geïdentificeerd die eveneens van invloed blijken op de markthuur.

De vraagstelling van het onderzoek luidt:

Welke factoren zijn van invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?

De vraagstelling ‘welke factoren zijn van invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen’ is in dit onderzoek onderzocht door zes subvragen en twee onderzoeksvragen die hieronder besproken worden.

Subvragen

- Welke institutionele ontwikkelingen vinden er plaats in de zorg?

Nederland kent een historie van strakke aanbodgestuurde bouw van verpleeghuizen. Hierdoor is eenzijdig aanbod ontstaan van verpleeghuisplaatsen. Ongeacht achtergrond, opleiding, inkomen, vermogen of wooncarrière was de oudere aangewezen op min of meer dezelfde verpleeghuisplek. Door de toegenomen welvaart en veeleisende consument enerzijds en de hervormingen van de zorg en extramuralisatie anderzijds is er ruimte ontstaan voor andere ideeën voor het verlenen van zorg. Hierdoor is een groeiende groep ouderen ontstaan die bereidt zijn om te betalen voor kwalitatief hoogwaardige huisvesting en zorg met services op maat (DTZ Zadelhoff, 2012). Particuliere woonzorgvoorzieningen spelen in op deze trend en verbreden het aanbod. De sector is nog volop in ontwikkeling en heeft momenteel te maken met een sterke groei van het aantal particuliere woonzorgvoorzieningen. Bovendien verandert het karakter. Waar de focus van particuliere woonzorg in eerste instantie lag op het hoge segment, wordt nu ook nadrukkelijk het midden en lage segment bediend. De sector heeft hierdoor te maken met diversificatie, schaalvergroting, ketenvorming en concurrentie.

- Is particuliere woonzorg in voldoende mate eenduidig gedefinieerd?

Gebleken is dat een goede definitie voor particuliere woonzorgvoorzieningen ontbrak. In het kader van dit onderzoek is daarom met behulp van (pilot)interviews de volgende definitie geformuleerd:

Woonzorgvoorziening, vaak kleinschalig, met 24-uurs zorg voor bewoners met een zware zorgvraag. De basiszorg wordt vergoed vanuit Wet Langdurige Zorg, Wet maatschappelijke ondersteuning en/of Zorgverzekeringswet. Bewoners betalen daarnaast aan de zorgexploitant een all-in vergoeding voor woonruimte en hoogwaardige services met aanvullende zorg- en welzijnsdiensten.

- Wat zijn de financiële kaders van particuliere woonzorg en het vastgoed?

Particuliere woonzorgvoorzieningen worden gefinancierd op basis van extramurale zorggelden (PGB of VPT|MPT) en een all-in bijdrage van de bewoner aan de exploitant. De bewoner ontvang hiervoor woonruimte en hoogwaardige services met aanvullende zorg- en welzijnsdiensten. Op basis van de all-in bijdrage zijn drie segmenten te onderscheiden, te weten hoog, midden en laag.

De exploitant betaalt huur aan de belegger. Aangezien dergelijke huurovereenkomsten vaak worden afgesloten op basis van een triple net huurovereenkomst, zijn ook alle kwantitatieve analyses gebaseerd op triple net huurovereenkomsten.

- Welke factoren die mogelijk van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen kunnen vanuit de literatuur worden benoemd?

De markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen is in de literatuur nog niet beschreven. Om die reden is de parallel met andere vastgoedsegmenten gemaakt waarin in diverse onderzoeken en publicaties diverse factoren zijn benoemd. De factoren zijn geïnventariseerd in een longlist en daarna teruggebracht naar een geclusterde shortlist. De te onderzoeken factoren staan in onderstaande tabel 16 samen met de te gebruiken onderzoeksmethodiek beschreven.

omschrijving geclusterde factoren	soort	relevantie	onderzoeken	methode	te onderzoeken factoren
representativiteit omgeving en locatie	aspect	groot	ja	kwalitatief	fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken
mate van stedelijkheid / type locatie	variabele	beperkt	ja	kwantitatief	CBS: mate van stedelijkheid
ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt	variabele	groot	ja	kwantitatief	CBS: demografie, inkomen, vermogen
uitstraling en kwaliteit gebouw	variabele	groot	ja	kwalitatief	fysieke en functionele gebouwkenmerken
overige	aspect	groot	ja	kwalitatief	ondernemer: expansiedrift, ondernemerschap zorg: concurrentie, zorgconcept, belevingswaarde, nabijheid familie, kleinschaligheid vastgoed: beschikbaarheid vastgoed, vastgoedontwikkeling driver voor huur
bereikbaarheid	variabele	klein	nee		
aanwezigheid voorzieningen	variabele	beperkt	nee		
financieel	variabele	groot	ja	kwantitatief en kwalitatief	database: huur kwalitatief: exploitatiemogelijkheden
juridisch / planologisch	variabele	klein	ja	kwantitatief	Ruimtelijke Plannen: bestemming
metrage / omvang gebouw	variabele	groot	ja	kwantitatief	database: metrage, aantal woonzorgappartementen
flexibiliteit	aspect	klein	nee		
parkeergelegenheid	variabele	klein	nee		
bouwjaar	variabele	klein	nee		
arbeidspotentieel	aspect	beperkt	nee		
totaal					

tabel 16: factoren die mogelijk van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen

- Versterkt de mixed method van kwantitatief en kwalitatief onderzoek het inzicht in de factoren die van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?

Door de resultaten van het kwantitatieve en kwalitatieve deel van het onderzoek te vergelijken heeft de mixed method inderdaad het inzicht in de factoren die van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen versterkt. Tegenstrijdigheden in de uitkomsten zijn benoemd, parallellen zijn verstevigd en bovendien heeft het geleid tot nieuwe inzichten. De mixed method draagt bij aan een vollediger totaalbeeld en verhoogt de validiteit, betrouwbaarheid en generaliseerbaarheid van het onderzoek.

- Welke invloed hebben ondernemerschap, het zorgconcept en de belevingswaarde op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?

Het ondernemerschap en het zorgconcept zijn in de interviews aan de orde gekomen en daarin is bevestigd dat beide aspecten een invloed hebben op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. Door de mixed method van kwantitatief en kwalitatief onderzoek is een iteratief onderzoek ontstaan, waarbij het gevoel ontstond dat dé factor nog in het onderzoek ontbrak. De factor die wellicht ook invulling geeft aan 'het gevoel' waar enkele respondenten over spraken. Dit heeft geleid tot de introductie van de Wow!-factor, een factor die zowel kwantitatief als kwalitatief een betere verklaring geeft voor de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. Echter, de Wow!-factor heeft een subjectief karakter en is daardoor slecht ten dele wetenschappelijk bruikbaar.

Met het beantwoorden van de subvragen is een kader ontstaan voor de beantwoording van de twee onderzoeksvragen:

- In welke mate hebben kwantitatieve variabelen invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?
- In welke mate hebben kwalitatieve aspecten invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen?

De variabelen die significante invloed hebben op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen betreffen de gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement en het segment waarin de particuliere woonzorgvoorziening is gepositioneerd. Tegen de verwachting in hebben de andere onderzochte variabelen (aantal woonzorgappartementen, inkomen, vermogen, bestemming, mate van stedelijkheid en het percentage 65-plussers in een gemeente) geen significante invloed op de hoogte van de markthuur.

De interviews met de respondenten hebben geleid tot het bevestigen van twee onderzoekvermoedens. Fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken en de positionering van de exploitant in de markt (het segment; het woonzorgconcept) hebben invloed op de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. Voor wat betreft de fysieke en functionele gebouwenkenmerken, alsmede de groeiambities (aantal locaties; landelijk netwerk) van een exploitant is de invloed op de hoogte van de markthuur niet uit de interviews gebleken.

De gesprekken met de respondenten hebben additioneel enkele aspecten opgeleverd die op voorhand niet geadresseerd waren. De beleggers verwachten mede op basis van Europese ervaringen een verdere schaalvergroting (toename aantal woonzorgappartementen per locatie) en signaleren een huurverhogend effect indien de vastgoedontwikkelaar en de exploitant nauw met elkaar verbonden zijn.

De vraagstelling 'welke factoren zijn van invloed op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen' is als volgt te beantwoorden.

De gebruiksoppervlakte per woonzorgappartement, het segment waarin de particuliere woonzorgvoorziening is gepositioneerd en fysieke, sociale en functionele omgevingskenmerken zijn de belangrijkste factoren die van invloed zijn op de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. De Wow!-factor overtreft theorie en praktijk, maar vergt eerst nader onderzoek.

8.2. Aanbevelingen

Het onderhavige onderzoek heeft gepoogd een bijdrage te leveren aan het verklaren van de hoogte van de markthuur van particuliere woonzorgvoorzieningen. Hierop zijn altijd verbeteringen en verfijningen mogelijk.

Ten eerste blijkt uit zowel het theoretisch kader als uit de interviews met de respondenten het belang van de exploitatie. Particuliere woonzorg dient dan ook te worden beschouwd als exploitatievastgoed, net zoals hotels of benzinestations. Door het ontbreken van goede benchmark gegevens is de vastgoedmarkt nog onvoldoende écht in staat te oordelen over markthuur of marktwaarde van particuliere woonzorgvoorzieningen. Zowel op nationaal niveau als in internationaal perspectief. Het objectiveren van de exploitatie door brancheorganisaties of banken zal bijdragen aan verdere transparantie. Dit zou ook een nuttig onderwerp zijn voor een vervolgonderzoek.

In het onderzoek is ten tweede beperkte aandacht besteed aan de ontwikkelingen in de markt voor particuliere woonzorg. Diversificatie, schaalvergroting, ketenvorming en concurrentie zijn trends die zijn te herleiden. Vanuit de Europese context wordt bovendien een consolidatie voorzien. Deze ingrediënten bieden een goede basis voor een onderzoek naar de toekomst van particuliere woonzorgvoorzieningen in Nederland in het algemeen en in de Europese context in het bijzonder.

Ten derde is verdere verfijning van de data mogelijk. Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van data op gemeentelijk niveau van het CBS. Voor een aantal parameters geldt dat dit verfijnd kan worden zodat de data beter overeenstemt met de beoogde doelgroep en geschikte vestigingslocaties. Te denken valt aan het percentage 80-plussers in plaats van het percentage 65-plussers in een gemeente of het inkomen en vermogen in een bepaalde wijk of buurt.

Een vierde aanbeveling betreft nader onderzoek naar de Wow!-factor. Blijkbaar is een subjectieve maar veelomvattende factor beter in staat de markthuur te verklaren dan de opeenstapeling van variabelen in kwantitatief onderzoek of verschillende aspecten in kwalitatief onderzoek. In vervolgonderzoek zal dan ook aandacht moeten worden besteed aan elementen zoals vastgoedmarketing, onderbuikgevoel, emotie en psychologie.

8.3. Reflectie

De paragraaf over reflectie heeft een driedelige opzet, te weten reflectie over het literatuuronderzoek, reflectie over de gehanteerde onderzoeksmethoden en reflectie over de onderzoeksuitkomsten.

Bij het opstellen van de centrale vraagstelling was al snel duidelijk dat over de markthuur van vastgoed in de sector zorg en over particuliere woonzorg in het bijzonder weinig geschikte literatuur voorhanden zou zijn. Voor de traditionele vastgoedsegmenten was die verwachting er wel. Maar ook dat viel gedurende het onderzoek behoorlijk tegen. Particuliere woonzorgvoorzieningen bestaan nog relatief kort in Nederland waardoor bijvoorbeeld de definitie niet eenduidig was en waarbij triple net huurovereenkomsten de standaard zijn. Beide onderwerpen hebben tot verbreding van de literatuurstudie en de onderzoeksoptiek geleid. De nauwe bedrijfseconomische relatie tussen de exploitant en het vastgoed is in het literatuuronderzoek wellicht onderbelicht gebleven. In de basis is een particuliere woonzorgvoorziening namelijk exploitatievastgoed. Door naar andere sectoren te

kijken, de parallel naar het buitenland te trekken of een sterkere bedrijfseconomische invalshoek te kiezen had dit onderwerp meer aandacht kunnen krijgen.

Het hanteren van de mixed method heeft ertoe geleid dat de centrale vraagstelling van het onderzoek vanuit twee invalshoeken is bekeken. Maar dat betekent ook dat de beschikbare tijd verdeeld moest worden over beide onderzoeksmethodieken. Mogelijk dat hierdoor wat minder diepgang in het onderzoek is gekomen. De keuze is nu gemaakt om de database te verrijken met relatief makkelijk te ontginnen data van het CBS. Bij een uitsluitend kwantitatief onderzoek was de database ongetwijfeld verder verreikt met verfijndere variabelen. Ook bij een uitsluitend kwalitatief onderzoek was de vraagstelling aan de respondenten wellicht scherper geweest en was de achtergrond van de respondenten ongetwijfeld verbreed met meer stakeholders. De bedrijfseconomische kant van particuliere woonzorgvoorzieningen had bij beide onderzoeksmethodieken dan eveneens meer aandacht kunnen krijgen.

Onderzoek in zowel kwantitatieve als kwalitatieve vorm is wel de juiste keuze gebleken. De gecombineerde methode betekende ook een groter interactief onderzoeksproces waardoor onder andere de Wow!-factor als intermezzo hoofdstuk is toegevoegd aan deze masterthesis. Bovendien is de combinatie van 'saai' data analyse en 'geestverruimende' interviews een motiverende manier van onderzoek doen.

Tot slot de reflectie over de onderzoeksuitkomsten. De kwantitatieve en kwalitatieve uitkomsten van het onderzoek zelf zijn niet heel verrassend. Bij beide methodieken zijn aardige conclusies te trekken en zijn bepaalde conclusies ook anders dan vooraf te verwachten was op basis van de theorie. De toegevoegde waarde van dit onderzoek is geweest het bundelen van definitie kwesties, het adresseren van kennis lacunes en het samenvoegen van losse kennisfragmenten tot een masterthesis die stakeholders helpen met het begrijpen van een sector die hard groeit en volop in beweging is. Indien was gekozen voor één onderzoeksmethodiek waren andere - deels diepgaander onderbouwde, maar mogelijk eenzijdiger - conclusies getrokken. De breedte van het onderzoek heeft bijgedragen aan de kwaliteit en objectiviteit van de onderzoeksuitkomsten.

9. Literatuur

- Aedifica NV. (2017). *Jaarlijks financieel verslag 2016/2017*.
- Alzheimer Nederland. (2016). *Mensen met demensie per gemeente*.
- Ansoff, H. (1957). Strategies for Diversification. *Harvard Business Review*, Vol. 35 Issue 5, P113-124.
- Arnhem, P. v., Berkhout, T., & Have, G. t. (2013). *Taxatieleer vastgoed 1*. Noordhoff Uitgevers.
- Arnhem, P. v., Berkhout, T., & Have, G. t. (2013). *Taxatieleer vastgoed 2*. Noordhoff Uitgevers.
- Baan, J. (2015). *De bepaling van risico's voor beleggen in zorgvastgoed*.
- Baarda, B., & e.a. (2014). *Basisboek Methoden en Technieken, kwantitatief praktijkgericht onderzoek op wetenschappelijke basis*. Noordhoff Uitgevers.
- Baarda, B., & et al. (2012). *Basisboek Kwalitatief Onderzoek* (Vol. handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwalitatief onderzoek). Noordhoff Uitgevers.
- Bak, R. (2011). *Kantoren in cijfers 2010 : statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt*. NVM Business.
- Bentvelzen, S. (2012). *Kantoorlocaties 2.0*.
- Berkhout, T., & Roggeveen, S. (2017). *Praktijkhandreiking Nederlandse vastgoedtaxaties 2017*. Nieuwegein: NVM Business.
- Besselaar, M. (2011). *Structurele leegstand. Voorkomen is beter dan genezen*.
- Birdie, M., & Muhlebach, R. (2015). Single tenant net lease retail: what's the hype? *Journal of Property Management.*, 26-29.
- Bruijsten, J. (2017). *De huurprijs nader verklaard: een onderzoek naar de invloed van woonomgevingskenmerken*.
- Buijs, A. (2012). *Statistiek om mee te werken*. Noordhoff Uitgevers.
- Butink, L. (2014). Meer horeca in de Nederlandse binnenstad leidt tot hogere winkelhuren. *Real Estate Research Quarterly*, P57-64.
- CBRE. (2016). *Trends Nederlands Zorgvastgoed. H1 2016. Beleggingsvolume zorgvastgoed groeit stevig door*.
- CBRE. (2017). *Trends Nederlands Zorgvastgoed. H1 2017. Beleggers en zorginstellingen slaan steeds vaker handen ineen*.
- CBRE. (2017). *Trends Nederlands Zorgvastgoed. H2 2017. Gezondheidscentra in het vizier bij beleggers*.

- CBS. (2016, 9 12). Opgeroepen op 6 2018, van Regionale prognose 2017-2040; bevolking, regio-indeling 2015:
<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83489NED/table?ts=1531052925683>
- CBS. (2017, 12 19). Opgeroepen op 5 2018, van
<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83786NED/table?ts=1531051268183>
- CBS. (2017, 1 13). Opgeroepen op 5 2018, van
<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/81458NED/table?ts=1531051656777>
- CBS. (2018, mei 9). Opgeroepen op 6 2018, van Vermogen van huishoudens; huishoudkenmerken, regio:
<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83836NED/table?ts=1531051998146>
- CBS. (2018, 5 25). Opgeroepen op 6 2018, van Gebieden in Nederland 2018:
<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83859NED/table?ts=1531052350513>
- CBS. (2018, 3 6). Opgeroepen op 6 2018, van Inkomen van huishoudens; huishoudenskenmerken, regio (indeling 2017):
<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83919NED/table?ts=1531052657281>
- CBS. (2018, mei 29). *Zorguitgaven stijgen in 2017 met 2,1 procent*. Opgeroepen op 6 2018, van
<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/22/zorguitgaven-stijgen-in-2017-met-2-1-procent>
- Creswell, J. (2003). *Research design*.
- Cushman & Wakefield. (2017). *Particuliere woonzorgkaart*.
- DTZ Zadelhoff. (2012). *Prachtig boven tachtig*.
- EY. (2016). *Logistieke Barometer Nederlandse Gezondheidszorg*.
- Franke, M., Harleman, F., & Kosterman, W. (2017). Determinanten en dynamiek van huren in de vrije sector. *Woningmarkt ECB*, P377-379.
- Gool, P. v., Weisz, R., & Wetten, P. v. (1993). *Onroerend goed als belegging*.
- Grinten, J. v. (2016, december). Aanzet marktwaardebepaling zorgvastgoed. *Service Magazine*, P38-40.
- Hees, R. v., Louw, B., Olden, H., & Smit, M. (2017, juni). Functiemenging en bereikbaarheid per openbaar vervoer steeds belangrijker voor de aantrekkelijkheid van kantoorlocaties. *Real Estate Research Quarterly*, P27-35.
- ICSC. (2008). *ICSC's Dictionary of Shopping Center Terms*.
- Investopedia. Opgeroepen op 4 7, 2018, van <https://www.investopedia.com/terms/t/triple-net-lease-nnn.asp>
- Lanteigne, J. (2008). "Net Net Net" Clause in Commercial Leases: Intent Clause or Lip Service? *Shopping Center Legal Update*, p34-36.

- Meulen, C. v. (1993). Bereikbaarheid versus imago: een onderzoek naar de irrationele factoren bij het keuzeprocess voor kantoorvestigingen. *VOGON Journaal*, P5-8.
- NVM / Ortec Finance. (2016). *Huurprijzen NVM: Onderzoek naar prijsbepalende factoren*.
- PBL. (2017). *Maatschappelijk vastgoed in verandering*.
- RICS. (2014). *RICS-taxatiestandaarden*.
- Rijksoverheid. www.rijksoverheid.nl. Opgeroepen op mei 11, 2018, van www.rijksoverheid.nl: <https://www.rijksoverheid.nl/ministeries/ministerie-van-volksgezondheid-welzijn-en-sport/organisatie/geschiedenis>
- Roark, B., & Roark, R. (2006). *Concise Encyclopedia of Real Estate Business Terms*.
- Robson, C., & McCarton, K. (2016). *Real World Research*.
- Robson, C., & McCarton, K. (2016). *Real world research : a resource for users of social research methods in applied settings*. John Wiley.
- Ruimtelijk Planbureau. (2006). *De prijs van de plek. Woonomgeving en woningprijs*. Rotterdam: NAI Uitgevers.
- Slaughter, C. R. (2012). NNN-leased retail properties: scrutinizing the "armchair" investment. *Retail Law Strategist*, 1-5.
- TUIM BV. (2015). *Op weg naar het nieuwe zorgen*.
- Veenendaal, M. v. (2016). *De locatiewaarde van hotels in Amsterdam*.
- Vreenegoor, P. (2011). *De belevingswaarde van de Nederlandse binnensteden. Is er een verband tussen belevingswaarde(elementen) en de markthuurgprijs? .*
- Vroegindewey, M. (2011, april 4). Opgeroepen op april 11, 2018, van www.historien.nl: <http://www.historien.nl/ouderenzorg-in-nederland-door-de-eeuwen-heen/>
- Wetten, P. v. (1992). *Determinanten van het rendement van Nederlands onroerend goed*. SBV.
- Zorgkaart Nederland. (2018). Opgeroepen op 7 8, 2018, van <https://www.zorgkaartnederland.nl/particulier-woonzorgcentrum>

Bijlage I Longlist factoren

factor	te clusteren tot	algemeen	kantoor	winkel	woning	hotel	zorg	soort	bron
kernen (grote steden, middel groot en kleine kernen)	mate van stedelijkheid / type locatie						✓	variabele	PBL, 2017
krimpgebieden	mate van stedelijkheid / type locatie						✓	variabele	PBL, 2017
wijkverschillen in inkomen	mate van stedelijkheid / type locatie						✓	variabele	PBL, 2017
hoge en lage WOZ waarde	mate van stedelijkheid / type locatie						✓	variabele	PBL, 2017
ouderdom	bouwjaar						✓	variabele	PBL, 2017
oppervlakte	metrage / omvang gebouw						✓	variabele	PBL, 2017
buurtfunctie	aanwezigheid voorzieningen						✓	variabele	PBL, 2017
clustering	mate van stedelijkheid / type locatie						✓	variabele	PBL, 2017
toegankelijkheid van de dienstverlening	aanwezigheid voorzieningen						✓	variabele	PBL, 2017
kwaliteit van de dienstverlening	aanwezigheid voorzieningen						✓	variabele	PBL, 2017
doelmatigheid	overige						✓	aspect	PBL, 2017
realiseren van ruimtelijke positieve externe effecten	representativiteit omgeving en locatie						✓	aspect	PBL, 2017
samenwerking met lokale gemeenschappen	aanwezigheid voorzieningen						✓	variabele	PBL, 2017
flexibiliteit van de gebouwindeling	flexibiliteit						✓	variabele	PBL, 2017
geschiktheid voor verschillende gebruikers	flexibiliteit						✓	variabele	PBL, 2017
alternatieve aanwendbaarheid	flexibiliteit						✓	variabele	PBL, 2017
woonvoorkeuren	uitstraling en kwaliteit gebouw						✓	aspect	PBL, 2017
opkomst van beschermd en beschut wonen	uitstraling en kwaliteit gebouw						✓	aspect	PBL, 2017
kleinschaligheid van de voorziening	uitstraling en kwaliteit gebouw						✓	aspect	PBL, 2017
inkomenshoogte	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	variabele	PBL, 2017
zorgbehoefte	overige						✓	aspect	PBL, 2017
afnemend belang van klassieke intramurale zorgmodel	overige						✓	aspect	PBL, 2017
aanwezigheid voorzieningen	aanwezigheid voorzieningen						✓	variabele	PBL, 2017
aanwezigheid actieve gemeenschap	aanwezigheid voorzieningen						✓	variabele	PBL, 2017
aantrekkelijkheid van locatie: bereikbaarheid van plek	bereikbaarheid						✓	variabele	PBL, 2017
bouwjaar	bouwjaar						✓	variabele	PBL, 2017

factor	te clusteren tot	algemeen	kantoor	winkel	woning	hotel	zorg	soort	bron
terugverdienpotentieel van investeringen in vastgoed	financieel						✓	variabele	PBL, 2017
goed concept en gezonde organisatie zorgaanbieder	financieel						✓	aspect	PBL, 2017
eigendomsverhouding	juridisch / planologisch						✓	variabele	PBL, 2017
grootte	metrage / omvang gebouw						✓	variabele	PBL, 2017
demografische en sociaal economische prognoses	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	variabele	PBL, 2017
concurrentie analyse	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	variabele	PBL, 2017
spreiding, vraag naar zorgdiensten	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	variabele	PBL, 2017
padafhankelijkheid	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	variabele	PBL, 2017
onderzoek kwalitatieve vraagontwikkeling	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	aspect	PBL, 2017
aantrekkelijkheid van de locatie: levendigheid	representativiteit omgeving en locatie						✓	aspect	PBL, 2017
demografie	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	variabele	PBL, 2017
inkomensverdeling in de regio	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	variabele	PBL, 2017
culturele voorkeuren	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	aspect	PBL, 2017
differentiatie product, bestedingsruimte doelgroep	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	aspect	PBL, 2017
hotelketen	financieel					✓		aspect	Veenendaal, 2016
sterrenklasse	uitstraling en kwaliteit gebouw					✓		variabele	Veenendaal, 2016
aantal kamers	metrage / omvang gebouw					✓		variabele	Veenendaal, 2016
loopafstand treinstation	bereikbaarheid			✓				variabele	Butink, 2014
geografische ligging	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Butink, 2014
parkeercapaciteit	parkeergelegenheid			✓				variabele	Butink, 2014
auto	bereikbaarheid		✓					variabele	Hees, Louw, Olden, & Smit, 2017
openbaar vervoer	bereikbaarheid		✓					variabele	Hees, Louw, Olden, & Smit, 2017
fiets	bereikbaarheid		✓					variabele	Hees, Louw, Olden, & Smit, 2017
vliegtuig	bereikbaarheid		✓					variabele	Hees, Louw, Olden, & Smit, 2017
winkels levensmiddelen	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Butink, 2014
retailbranches	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Butink, 2014
aantal warenhuizen	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Butink, 2014
afstand tot openbaar groen	aanwezigheid voorzieningen				✓			variabele	Bruijsten, 2017
afstand tot supermarkt	aanwezigheid voorzieningen				✓			variabele	Bruijsten, 2017

factor	te clusteren tot	algemeen	kantoor	winkel	woning	hotel	zorg	soort	bron
afstand tot treinstation	bereikbaarheid				✓			variabele	Bruijsten, 2017
afstand tot water	representativiteit omgeving en locatie				✓			variabele	Bruijsten, 2017
culturele en ontspannende voorzieningen	aanwezigheid voorzieningen			✓				variabele	Butink, 2014
horeca	aanwezigheid voorzieningen			✓				variabele	Butink, 2014
historische binnensteden	representativiteit omgeving en locatie			✓				variabele	Butink, 2014
horeca	aanwezigheid voorzieningen			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
bereikbaarheid	bereikbaarheid			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
bereikbaarheid openbaar vervoer	bereikbaarheid			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
bereikbaarheid fiets	bereikbaarheid			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
marktwaaarde	financieel			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
economische groei	financieel			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
huurprijsniveaus en -ontwikkelingen	financieel			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
rendementen	financieel			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
verhouding front/oppervlakte	flexibiliteit			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
gemeente	juridisch / planologisch			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
standplaats	juridisch / planologisch			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
schaarsheid van winkelruimten	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
hoekligging	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
bevolkingsontwikkeling	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
variatie in winkelsegmenten	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
variatie in branchering	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
trekkers	overige			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
openingstijden	overige			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
gevoelswaarde	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
kwaleitetswaarde	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
niet-gebruikswaarde	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
omgevingswaarde	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
psychologische waarde	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
statuswaarde	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011

factor	te clusteren tot	algemeen	kantoor	winkel	woning	hotel	zorg	soort	bron
subjectieve waarde	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
symbolische waarde	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
geuren	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
kleuren	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
muziek	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
rumoer	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
geluid	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
kleurbeeld	overige			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
parkeergelegenheid	parkeergelegenheid			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
parkeerkosten	parkeergelegenheid			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
uitstraling van de binnensteden	representativiteit omgeving en locatie			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
lay out stad	representativiteit omgeving en locatie			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
onderhoud van de openbare ruimte	representativiteit omgeving en locatie			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
groen	representativiteit omgeving en locatie			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
zitgelegenheid	representativiteit omgeving en locatie			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
waterpartijen	representativiteit omgeving en locatie			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
leegstand	representativiteit omgeving en locatie			✓				variabele	Vreenegoor, 2011
archeologische waarde	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
culturele waarde	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
ecologische waarde	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
esthetische waarde	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
historische waarde	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
natuurwaarde	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
sociaal culturele waarde	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
veiligheid	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
drukbeeld	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
architectuur en gevelbeeld	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
verlichting	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Vreenegoor, 2011
bestemming	juridisch / planologisch						✓	variabele	Lokema, 2016

factor	te clusteren tot	algemeen	kantoor	winkel	woning	hotel	zorg	soort	bron
bouwjaar	bouwjaar				✓			variabele	Franke, Harleman & Kosterman, 2017
onderhoudstoestand	uitstraling en kwaliteit gebouw				✓			variabele	Franke, Harleman & Kosterman, 2017
woningoppervlakte	metrage / omvang gebouw				✓			variabele	Franke, Harleman & Kosterman, 2017
locatie	representativiteit omgeving en locatie				✓			variabele	Franke, Harleman & Kosterman, 2017
algemeen economische determinanten	financieel		✓					variabele	Wetten, 1992
algemene vraag naar en aanbod van huurbare ruimte	financieel		✓					variabele	Wetten, 1992
economische groei	financieel		✓					variabele	Wetten, 1992
inflatie	financieel		✓					variabele	Wetten, 1992
rente	financieel		✓					variabele	Wetten, 1992
economische groei	financieel		✓					variabele	Wetten, 1992
lange rente als verklarende macro economische variabele	financieel		✓					variabele	Wetten, 1992
type gebouw	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					variabele	Wetten, 1992
politiek/institutionele factoren	juridisch / planologisch		✓					variabele	Wetten, 1992
concurrerend aanbod	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt		✓					variabele	Wetten, 1992
schaarste	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt		✓					variabele	Wetten, 1992
demografische factoren	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt		✓					variabele	Wetten, 1992
vervangingsvraag door technische veroudering voorraad	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt		✓					variabele	Wetten, 1992
verschuivingen huurmarkt en markt eigenaar/gebruikers	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt		✓					variabele	Wetten, 1992
belangstelling voor huurders van de locatie	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt	□	✓					aspect	Wetten, 1992
objectgebonden determinanten	overige		✓					variabele	Wetten, 1992
lokaal bepaalde determinanten	overige		✓					aspect	Wetten, 1992
wettelijke omgeving	juridisch / planologisch	✓						variabele	Welie, 2016
marktomgeving (vraag/aanbod/afzet)	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt	✓						variabele	Welie, 2016
economische omgeving (vraag/aanbod)	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt	✓						variabele	Welie, 2016
restaurant	aanwezigheid voorzieningen					✓		variabele	Veenendaal, 2016
bar	aanwezigheid voorzieningen					✓		variabele	Veenendaal, 2016
conferentieruimte	aanwezigheid voorzieningen					✓		variabele	Veenendaal, 2016
spa	aanwezigheid voorzieningen					✓		variabele	Veenendaal, 2016
gym	aanwezigheid voorzieningen					✓		variabele	Veenendaal, 2016

factor	te clusteren tot	algemeen	kantoor	winkel	woning	hotel	zorg	soort	bron
parkeergelegenheid	parkeergelegenheid					✓		variabele	Veenendaal, 2016
aanvullende faciliteiten	aanwezigheid voorzieningen		✓					variabele	Besselaar, 2011
fietsenstalling	aanwezigheid voorzieningen		✓					variabele	Besselaar, 2011
goederen logistiek	bereikbaarheid		✓					variabele	Besselaar, 2011
routing	bereikbaarheid		✓					variabele	Besselaar, 2011
bouwjaar	bouwjaar		✓					variabele	Besselaar, 2011
nieuwbouw / bestaande bouw	bouwjaar		✓					variabele	Besselaar, 2011
huurprijs	financieel		✓					variabele	Besselaar, 2011
huur / koop	financieel		✓					variabele	Besselaar, 2011
indeling, efficiëntie, flexibiliteit	flexibiliteit		✓					variabele	Besselaar, 2011
flexwerken / traditioneel	flexibiliteit		✓					variabele	Besselaar, 2011
gebouwtype (multi tenant / single tenant)	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					variabele	Besselaar, 2011
staat van onderhoud buitenzijde	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					variabele	Besselaar, 2011
kwaliteit inbouwpakket	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					variabele	Besselaar, 2011
uitstraling gebouw	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					aspect	Besselaar, 2011
comfort	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					aspect	Besselaar, 2011
gebruikersherkenbaarheid	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					aspect	Besselaar, 2011
metrage	metrage / omvang gebouw		✓					variabele	Besselaar, 2011
metrage per werknemer	metrage / omvang gebouw		✓					variabele	Besselaar, 2011
duurzaamheid/energielabel/energieverbruik	overige		✓					variabele	Besselaar, 2011
technische kwaliteit	overige		✓					variabele	Besselaar, 2011
makelaar(s)	overige		✓					variabele	Besselaar, 2011
type eigenaar	overige		✓					variabele	Besselaar, 2011
parkeren	parkeergelegenheid		✓					variabele	Besselaar, 2011
ruimtelijke visuele kwaliteit	representativiteit omgeving en locatie		✓					aspect	Besselaar, 2011
veiligheid	representativiteit omgeving en locatie		✓					aspect	Besselaar, 2011
aanwezigheid lift	aanwezigheid voorzieningen				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
de bouwperiode	bouwjaar				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
woning gedeeltelijk/volledig gestoffeerd	financieel				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016

factor	te clusteren tot	algemeen	kantoor	winkel	woning	hotel	zorg	soort	bron
woning gemeubileerd	financieel				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
huurprijs inclusief servicekosten	financieel				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
onderhoudstoestand	uitstraling en kwaliteit gebouw				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
monument of monumentaal	uitstraling en kwaliteit gebouw				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
nieuwbouwwoning of bestaand	uitstraling en kwaliteit gebouw				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
het woningtype	uitstraling en kwaliteit gebouw				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
NVM regio	mate van stedelijkheid / type locatie				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
stedelijkheid	mate van stedelijkheid / type locatie				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
woonoppervlakte	metrage / omvang gebouw				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
kaveloppervlakte	metrage / omvang gebouw				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
transactiedatum	overige				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
aanwezigheid parkeerplaats	parkeergelegenheid				✓			variabele	NVM / Ortec Finance. 2016
economische kwaliteit (cashflow mogelijkheden)	financieel	✓						variabele	Welie, 2016
fysieke omgeving (object zelf)	uitstraling en kwaliteit gebouw	✓						variabele	Welie, 2016
juridische kwaliteit (gebruiksmogelijkheden)	juridisch / planologisch	✓						variabele	Welie, 2016
sociale omgeving	representativiteit omgeving en locatie	✓						aspect	Welie, 2016
hoog voorzieningen niveau	aanwezigheid voorzieningen		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
geschikt arbeidsklimaat	arbeidspotentieel		✓					aspect	Bentvelzen, 2012
gunstige verkeersligging	bereikbaarheid		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
bereikbaarheid openbaar vervoer	bereikbaarheid		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
flexibele huurruimte	flexibiliteit		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
goed imago en uitstraling	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					aspect	Bentvelzen, 2012
situering in stedelijk gebied	mate van stedelijkheid / type locatie		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
parkeergelegenheid	parkeergelegenheid		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
representativiteit omgeving	representativiteit omgeving en locatie		✓					aspect	Bentvelzen, 2012
representativiteit locatie	representativiteit omgeving en locatie		✓					aspect	Bentvelzen, 2012
bruto regionaal product	financieel			✓				variabele	Butink, 2014
aantal winkels	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Butink, 2014
verzorgingsgebied	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Butink, 2014

factor	te clusteren tot	algemeen	kantoor	winkel	woning	hotel	zorg	soort	bron
besteedbaar inkomen	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt			✓				variabele	Butink, 2014
aantal passanten	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt			✓				variabele	Butink, 2014
afstand tot het Amsterdam CS	bereikbaarheid					✓		variabele	Veenendaal, 2016
afstand tot het Leidseplein	bereikbaarheid					✓		variabele	Veenendaal, 2016
afstand tot Station Zuid WTC	bereikbaarheid					✓		variabele	Veenendaal, 2016
ligging aan het water	mate van stedelijkheid / type locatie					✓		variabele	Veenendaal, 2016
WOZ-waarde buurt	mate van stedelijkheid / type locatie					✓		variabele	Veenendaal, 2016
functionaliteit/voorzieningenniveau	aanwezigheid voorzieningen		✓					variabele	Besselaar, 2011
bereikbaarheid per auto	bereikbaarheid		✓					variabele	Besselaar, 2011
bereikbaarheid per OV	bereikbaarheid		✓					variabele	Besselaar, 2011
gemeentelijk beleid	juridisch / planologisch		✓					variabele	Besselaar, 2011
locatietype	mate van stedelijkheid / type locatie		✓					variabele	Besselaar, 2011
clustering	mate van stedelijkheid / type locatie		✓					variabele	Besselaar, 2011
leegstand in gebied	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt		✓					variabele	Besselaar, 2011
omvang kantorenmarkt van de stad	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt		✓					variabele	Besselaar, 2011
deelgebied/positionering binnen regio	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt		✓					aspect	Besselaar, 2011
openbare veiligheid	representativiteit omgeving en locatie		✓					variabele	Besselaar, 2011
uitstraling omgeving/status	representativiteit omgeving en locatie		✓					aspect	Besselaar, 2011
ruimtelijke en visuele kwaliteit omgeving	representativiteit omgeving en locatie		✓					aspect	Besselaar, 2011
hinder omgeving (belendende gebouwen)	representativiteit omgeving en locatie		✓					aspect	Besselaar, 2011
esthetische schoonheid	uitstraling en kwaliteit gebouw			✓				aspect	Butink, 2014
bevolkingsdichtheid	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Butink, 2014
filialisatiegraad	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Butink, 2014
hoge passantenstromen	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt			✓				variabele	Butink, 2014
detailhandelsomzet	financieel			✓				variabele	Butink, 2014
leegstand	uitstraling en kwaliteit gebouw			✓				variabele	Butink, 2014
wvo binnenstad / wvo gemeente	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Butink, 2014
wvo binnenstad / wvo 15 km	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Butink, 2014
percentage filialen	mate van stedelijkheid / type locatie			✓				variabele	Butink, 2014

factor	te clusteren tot	algemeen	kantoor	winkel	woning	hotel	zorg	soort	bron
grijze druk	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt			✓				variabele	Butink, 2014
fysieke woningkenmerken	uitstraling en kwaliteit gebouw			✓				variabele	Ruimtelijk Planbureau, 2006
fysieke omgevingskenmerken	representativiteit omgeving en locatie			✓				variabele	Ruimtelijk Planbureau, 2006
sociale omgevingskenmerken	representativiteit omgeving en locatie			✓				variabele	Ruimtelijk Planbureau, 2006
functionele omgevingskenmerken	representativiteit omgeving en locatie			✓				aspect	Ruimtelijk Planbureau, 2006
loopafstand winkels	aanwezigheid voorzieningen		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
nabijheid personeel	arbeidspotentieel		✓					aspect	Bentvelzen, 2012
autobereikbaarheid	bereikbaarheid		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
bereikbaarheid openbaar vervoer	bereikbaarheid		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
uitbreidingsmogelijkheden	juridisch / planologisch		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
nabijheid klanten/relaties	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
parkeergelegenheid	parkeergelegenheid		✓					variabele	Bentvelzen, 2012
uitstraling omgeving	representativiteit omgeving en locatie		✓					aspect	Bentvelzen, 2012
toegankelijkheid/bereikbaarheid ov	bereikbaarheid		✓					variabele	Meulen, 1993
bereikbaarheid auto	bereikbaarheid		✓					variabele	Meulen, 1993
daglicht beïnvloeding werkomgeving	flexibiliteit		✓					variabele	Meulen, 1993
historisch/statig karakter	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					variabele	Meulen, 1993
materiaal en vormgebruik	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					aspect	Meulen, 1993
herkenbaarheid	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					aspect	Meulen, 1993
uiterlijk vertoon	uitstraling en kwaliteit gebouw		✓					aspect	Meulen, 1993
imago omgeving	representativiteit omgeving en locatie		✓					aspect	Meulen, 1993
uitzicht en groen	representativiteit omgeving en locatie		✓					aspect	Meulen, 1993
aantal inwoners buurt	mate van stedelijkheid / type locatie		✓					variabele	Hees, Louw, Olden, & Smit, 2017
voorraad locaties (in 100.000 m²)	mate van stedelijkheid / type locatie		✓					variabele	Hees, Louw, Olden, & Smit, 2017
bevolkingsdichtheid gemeente	mate van stedelijkheid / type locatie		✓					variabele	Hees, Louw, Olden, & Smit, 2017
bevolkingsomvang gemeente	mate van stedelijkheid / type locatie		✓					variabele	Hees, Louw, Olden, & Smit, 2017
de aantrekkelijkheid van de omgeving	aanwezigheid voorzieningen	✓						variabele	Gool, Weisz, & Wetten, 1993
de bereikbaarheid	bereikbaarheid	✓						variabele	Gool, Weisz, & Wetten, 1993
de ontwikkeling van de omgeving	juridisch / planologisch	✓						variabele	Gool, Weisz, & Wetten, 1993

factor	te clusteren tot	algemeen	kantoor	winkel	woning	hotel	zorg	soort	bron
de ontwikkeling van vraag en aanbod	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt	✓						variabele	Gool, Weisz, &Wetten, 1993
ontwikkeling verzorgingsgebied en de bevolking	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt	✓						variabele	Gool, Weisz, &Wetten, 1993
de nabijheid van klanten en relaties	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt	✓						aspect	Gool, Weisz, &Wetten, 1993
herkenbaarheid en uitstraling locatie	representativiteit omgeving en locatie	✓						aspect	Gool, Weisz, &Wetten, 1993
voorzieningen in de directe omgeving NIET vereist	aanwezigheid voorzieningen						✓	variabele	CBRE, 2017
per auto bereikbaar	bereikbaarheid						✓	variabele	CBRE, 2017
uitstraling woongebouw	uitstraling en kwaliteit gebouw						✓	aspect	CBRE, 2017
gelegen in woonomgeving	mate van stedelijkheid / type locatie						✓	variabele	CBRE, 2017
kleinschalig, 20 bewoners	metrage / omvang gebouw						✓	variabele	CBRE, 2017
vergrijzing	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	variabele	DTZ Zadelhoff, 2012
besteedbaar inkomen	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	variabele	DTZ Zadelhoff, 2012
steden >125.000 inwoners	mate van stedelijkheid / type locatie						✓	variabele	DTZ Zadelhoff, 2012
vermogen	ontwikkeling vraag / aanbod / afzetmarkt						✓	variabele	DTZ Zadelhoff, 2012
zorgexploitant	financieel						✓	variabele	DTZ Zadelhoff, 2012
concept	overige						✓	aspect	DTZ Zadelhoff, 2012
dichtbij familie	overige						✓	aspect	Cushman & Wakefield, 2017
bij voorkeur in stadskernen	mate van stedelijkheid / type locatie						✓	aspect	Cushman & Wakefield, 2017