



# Opkomst van Volledig Pakket Thuis (VPT)

**Geclusterde woonzorgvoorzieningen als  
capaciteitsuitbreiding in de verpleeghuiszorg**  
December 2021



# 1. Toename verpleeghuiszorg wordt grotendeels ingevuld met VPT

Er is sprake van een verandering in de behoefte van ouderen met een zorgvraag. Aangenaam wonen en ontzorgd worden staat centraal, zorg is aanwezig als het nodig is. VPT speelt hierop in, hetgeen wordt aangemoedigd vanuit zorgkantoren.

## De verdubbeling van de verpleeghuiszorg wordt grotendeels ingevuld met VPT

Vanwege de sterke vergrijzing zijn de komende vijf jaar landelijk 25.000 extra verpleeghuisplekken nodig. Tot 2040 is zelfs sprake van een verdubbeling van deze zorgvraag zoals door TNO is geprognosticeerd en in de grafiek onderaan is te zien. Deze toenemende vraag overstijgt het aanbod van de beschikbare (intramurale) verpleeghuiszorg.

Het grootste deel van de toenemende vraag naar verpleeghuiszorg wordt ingevuld door middel van Volledig Pakket Thuis (VPT) waar zorgkantoren ook actief op sturen in hun inkoopbeleid. In het geval van VPT ontvangt de cliënt geen vergoeding voor verblijf in het tarief. De cliënt dient zelf voor zijn huisvesting te betalen. Vanuit de overheid is dit een kostenbesparing.

Ouderen hebben de behoefte om langer thuis te blijven wonen. VPT speelt hierop in doordat wonen en zorg van elkaar gescheiden zijn voor wat betreft bekostiging. Als het thuis echt niet meer gaat, dan verhuizen ouderen naar een verpleeghuis. Daarnaast zijn er steeds meer nieuwe woonvormen die op basis van VPT in de markt worden gezet.

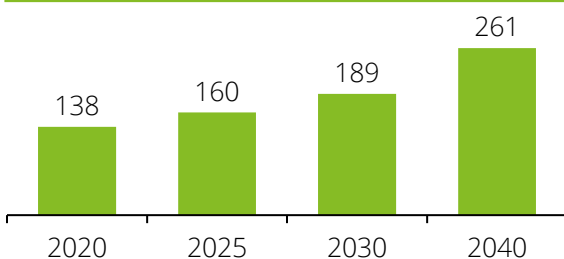
## Geclusterde VPT vervult de behoefte van ouderen om samen te wonen in een veilige omgeving

Zorgbehoevenden zijn door de wijziging in wet- en regelgeving dus steeds vaker zelf verantwoordelijk voor hun huisvesting. VPT bestaat in twee vormen:

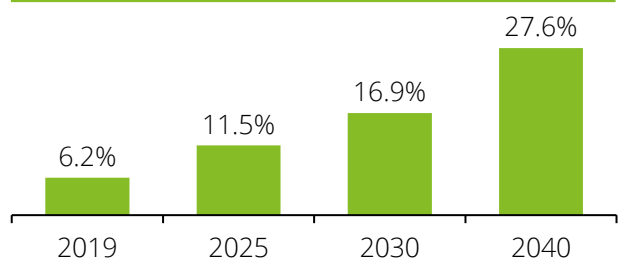
- 1) **VPT in de wijk** komt tegemoet aan de wens van ouderen om langer thuis te blijven wonen en voorkomt wachtlijsten door gebrek aan verpleeghuiscapaciteit: de verpleeghuiszorg komt naar klanten toe.
- 2) **Geclusterde VPT** wordt aangeboden in woonzorgcentra waarbij gelijkgestemden samen wonen en de dag doorbrengen, hetgeen helpt tegen eenzaamheid. Bovendien helpt dit de doorstroom in de woningmarkt als alleenstaande ouderen hun gezinswoning vervullen voor een appartement.

Deze publicatie gaat over de geclusterde VPT. Dit geeft een antwoord op de behoefte van ouderen aan samen wonen en veiligheid, alsmede het bestrijden van eenzaamheid. Dit is een alternatief voor het traditionele verpleeghuis met een andere benadering: aangenaam wonen en ontzorgd worden staat centraal, zorg is aanwezig als het nodig is.

### Vraag naar verpleeghuisplekken (in '000)



### VPT als % van verpleeghuisplekken



## 2. Toenemende eigen bijdrage CAK belangrijke drijver onder VPT

Een belangrijke drijver achter de opkomst van VPT is de lage eigen bijdrage die ouderen betalen aan het CAK van maximaal 899 euro per maand. Ter vergelijking: in een traditioneel verpleeghuis betalen ouderen maximaal 2469 euro per maand eigen bijdrage aan het CAK op basis van Zorg in Natura (ZiN)

### Het verschil in CAK-bijdrage tussen VPT vs. ZiN kan worden aangewend voor wonen en diensten

Een belangrijke drijver achter de opkomst van VPT is de lage eigen bijdrage die ouderen betalen aan het CAK. Ter vergelijking: in een traditioneel verpleeghuis betalen ouderen maximaal 2469 euro per maand eigen bijdrage aan het CAK op basis van Zorg in Natura (ZiN). Bij VPT is dit maximaal €899 per maand, afhankelijk van inkomen en vermogen, maar dan moet de cliënt wel zelf zijn huur betalen. Dat is niet het geval bij ZiN waarbij de zorginstelling een NHC-vergoeding ontvangt.

Het verschil in de eigen bijdrage aan het CAK tussen ZiN en VPT bij middeninkomens zit op ca. €1.375 – €1.400 per maand.

Bij een huur (inclusief energie- en servicekosten) van €900 kunnen voor €475-€500 per maand additionele diensten afgenomen worden door de cliënt om break-even te draaien. Dit is als uitgangspunt gekozen bij de financiële doorrekening van het nieuwe woonzorgconcept in de tabel hieronder. Bij een onderscheidend concept zijn ouderen zelfs bereid om meer te betalen. Bovendien wordt meer toegevoegde waarde geleverd voor de bewoners, waarbij dit ook nog eens financieel rendabel is voor de zorgaanbieder.

### In VPT wordt meer toegevoegde waarde geleverd tegen een lagere prijs

Waarom betaalt de cliënt bij VPT een eigen bijdrage bovenop de huur en servicekosten? In de basis heeft dit betrekking op een drietal hoofdzaken:

1. Om te beginnen, betaalt de cliënt in een traditioneel verpleeghuis op basis van ZiN óók aanvullend voor personenalarmering, internet, wasservice en andere **gemaksdiensten**. Hier zit dus geen verschil met VPT.
2. Waar wel een verschil zit, is de invulling van **een zinvolle dag**. In een ZiN-setting wordt wel dagbesteding\* aangeboden, maar géén recreatieve en sociaal-culturele activiteiten. Veel ouderen hebben hier juist wel behoefte aan in het kader van een zinvolle dag.
3. Tenslotte onderscheidt een VPT-concept zich doorgaans op **voeding**, waarbij een luxer arrangement wordt aangeboden dan het basis arrangement van 6 euro per cliënt per dag dat in het NZa-/VPT-tarief zit.

In een kleinschalige voorziening (24-32 cliënten) resulteren de hierboven genoemde diensten al snel in een eigen bijdrage van enkele honderden euro's per maand. Maar zoals in het getallenvoorbeeld is te zien, komt de cliënt dan nog steeds goedkoper uit, en krijgt ook meer.

### Cliënt met €30k/jr inkomen en €150k vermogen

€ per maand		ZiN	VPT
Eigen bijdrage CAK	€	1.672	€ 297
Huur, service en energie	€	-	€ 900
Bijdrage diensten	€	200	€ 475
<b>Totaal per maand</b>	<b>€</b>	<b>1.872</b>	<b>€ 1.672</b>

\* Dagbesteding (ook dagactiviteit genoemd) is een structurele tijdsbesteding met een welomschreven doel waarbij de cliënt actief wordt betrokken en die hem zingeving verleent. Onder dagbesteding wordt niet verstaan (bron NZa) een reguliere dagstructurering die in de woon-/verblijfsituatie wordt geboden of een welzijnsactiviteit zoals zang, bingo, uitstapjes en dergelijke.

# 3. De business case van VPT creëert transparantie in de bedrijfsvoering

Het denken in toegevoegde waarde in plaats van 'kostprijs plus' vraagt om een andere mindset bij de ontwikkeling van de VPT-propositie, waarbij een flexibel rekenmodel behulpzaam is

## Tariefstructuur VPT als basis voor de prijsstelling van de propositie

Het doorrekenen van een geclusterde VPT-propositie vraagt om diepe kennis van de tariefsopbouw van VPT. Dit is de basis voor de zorgexploitatie. Als bijvoorbeeld in het VPT-tarief één keer peer week schoonmaken voor 1-2 uur per appartement is opgenomen, dan dient dit ook zo aan de kostenkant terug te komen. Wanneer de cliënt vaker wil laten schoonmaken kan dat, wanneer deze dienst wordt afgenomen door de betreffende cliënt en hier aanvullend voor wordt betaald.

Een ander voorbeeld: Wanneer overwogen wordt om een luxer voedingsconcept aan te bieden dan het basisarrangement van 6 euro per dag zoals opgenomen in het VPT-tarief (exclusief personeel), leidt dit bij 7 euro per dag tot een verhoging van de eigen bijdrage van 30 euro per maand voor hospitality, exclusief marge voor de exploitant.

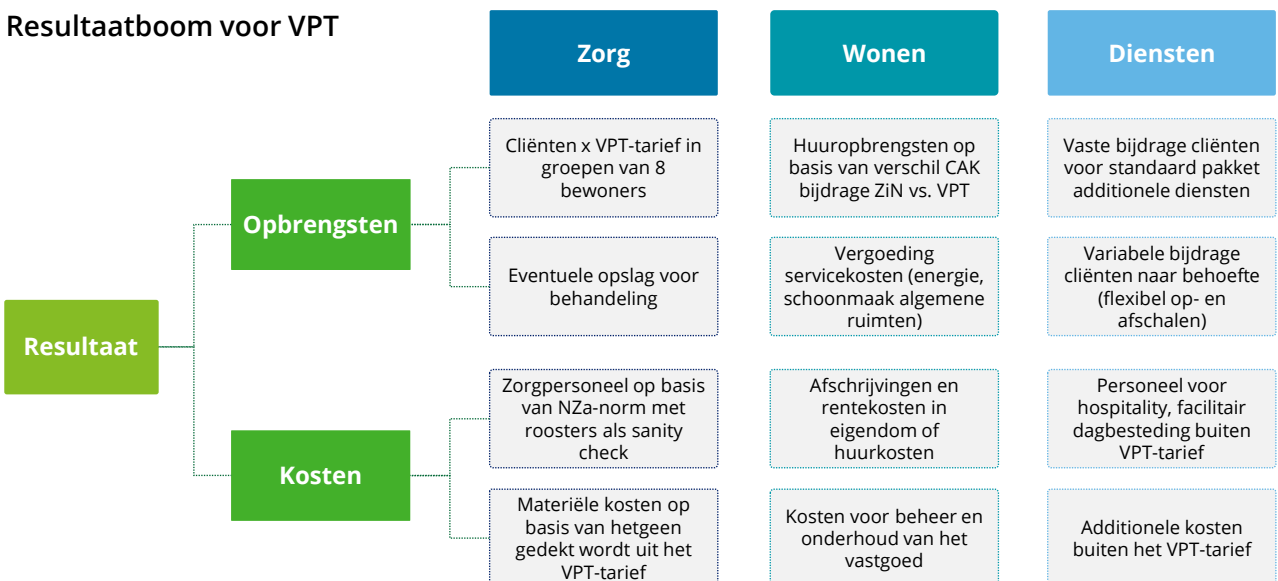
## Financiële doorrekening op basis van $P \times Q$ creëert transparantie in de bedrijfsvoering

Dit vraagt om een andere mindset dan de meeste zorgbestuurders en -managers gewend zijn, maar maakt het wel transparant waarvoor cliënten betalen. Het zorgt ervoor dat opbrengsten en kosten op een juiste manier gerelateerd worden aan elkaar zoals in onderstaande resultaatboom is weergegeven.

Een VPT-propositie dient te worden doorgerekend op basis van prijs x volume waardoor de impact van bepaalde keuzes inzichtelijk wordt gemaakt.

Let op, als het aandeel van niet-zorggerelateerde diensten groter is dan 10% dient vennootschapsbelasting ('VPB') betaald te worden over het operationeel resultaat. Hier dient rekening mee gehouden te worden bij het structureren en positioneren van de VPT-propositie.

### Resultaatboom voor VPT





## 4. Vraag naar VPT gaat gepaard met een investering van vijf miljard euro

Het investeringsvolume vanuit beleggers in zorgvastgoed is in de afgelopen vijf jaar toegenomen van 300 miljoen euro in 2015 tot meer dan 1 miljard euro in 2020. Dit is een belangrijke ontwikkeling in de benodigde capaciteitsuitbreiding binnen de verpleeghuiszorg en specifiek de VPT

### Toenemende bereidheid voor samenwerking met beleggers voor het vastgoed

De 25.000 extra verpleeghuisplekken die in de komende vijf jaar nodig zijn gaan gepaard met een investering van circa 5 miljard euro! Echter, door de druk op de financiële resultaten hebben veel zorginstellingen niet de investeringsruimte om het vastgoed in eigendom te ontwikkelen.

Bovendien leggen steeds meer zorginstellingen de focus op hun core business, het verlenen van kwalitatief goede zorg. Daardoor is sprake van een toenemende bereidheid om samenwerking met marktpartijen te zoeken bij het ontwikkelen van vastgoed. Tegelijkertijd is veel kapitaal beschikbaar in de markt bij beleggers en ontwikkelaars.

### Een betaalbare huur als uitgangspunt voor een duurzame vastgoedexploitatie

Marktpartijen snappen het zorgvastgoedproduct steeds beter, hetgeen samenwerking ten goede komt. En nee, het gaat niet alleen maar om zorgvilla's in het hoge prijssegment. Ook in het lage en middensegment ontstaan steeds vaker VPT-concepten in samenwerking met beleggers die aansluiten op de behoefte van de ouderen.

Het uitgangspunt is altijd een betaalbare huur, gebaseerd op de zorgexploitatie van de operator. Dit heeft zijn weerslag op de huurprijs, huurtermijn en een heldere demarcatie van onderhoud tussen huurder en verhuurder.



# 5. Adaptief vermogen is belangrijk om in te spelen op trends en ontwikkelingen

Samenvattend is onderaan deze pagina een vergelijking gemaakt tussen de bestaande 'traditionele' verpleeghuisconcepten en de opkomende VPT concepten.

De huidige Nederlandse zorgmarkt is in vergelijking met de landen om ons heen nog sterk versnipperd met relatief veel kleinere spelers. Mede hierdoor betreden steeds meer nieuwe toetreders de zorgmarkt, ook vanuit het buitenland, die in hoog tempo marktaandeel creëren. Dit werkt tevens door in een consolidatietrend, zoals we ook in België en Frankrijk hebben gezien.

Als zorginstelling is het belangrijk om voldoende adaptief vermogen te hebben, om goed te kunnen inspelen op de laatste trends en ontwikkelingen. Dit om voldoende onderscheidend te blijven en om een aantrekkelijke werkgever voor het steeds schaarser wordende personeel te zijn.

Vanuit Deloitte zien we gelukkig steeds vaker nieuwe leuke initiatieven in de markt, waardoor wij met een positieve blik naar de toekomst kijken.

## Bestaande concepten

---

- × Zorg in Natura (ZiN)
- × Woonzorgcentrum
- × Grootschalig: 58 – 96 bewoners
- × Lage segment (sociale huur)
- × Beperkte aanvullende diensten
- × Prijslijst
- × Aanbod o.b.v. kostprijs+
- × Verouderde inrichting / uitstraling
- × Zorg centraal
- × Zorg centraal
- × Niet gericht op A-4 locaties
- × VV4 – VV7 obv NHC

## VPT concepten

---

- ✓ Volledig Pakket Thuis (VPT)
  - ✓ Wonen als thuis
  - ✓ Kleinschalig: 24 – 32 bewoners
  - ✓ Middensegment (boven sociale huurgrens)
  - ✓ Focus op aanvullende diensten
  - ✓ Minimale dienstpakketten + uitbreidingsopties
  - ✓ Aanbod o.b.v. toegevoegde waarde
  - ✓ Fris, moderne inrichting / uitstraling
  - ✓ Wonen centraal
  - ✓ Werknemer centraal
  - ✓ A-4 locaties
  - ✓ Focus instroom VV5
-



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the "Deloitte Network") is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.