

# Succesvol realiseren van een gezondheidscentrum

Elice Phijffers & Rob Boelens



MEDISCH  
ONDERNEMEN **LIVE**





**2025**





# Elice Phijffers

*Sectorspecialist Medische & Vrije Beroepen*



# Rob Boelens

*Sectorspecialist Medische & Vrije Beroepen*

**Trends &  
ontwikkelingen**

**Visie op de  
Branche**

**Investerings  
vraagstukken**

# Programma



- Voorstellen
- Verwachtingen
- Veranderende wereld & zorglandschap
- Trends & ontwikkelingen zorg
- In 7 stappen naar een gezondheidscentrum
- Casus
- Next steps



*Uw partner in de medische sector  
Ondernemen? We doen het samen*

# We'd like to get to know you.

- Wie ben je?
- Reden bezoek workshop?
- Plannen?



**The World is Changing**

# COMPUTERS KUNNEN STEEDS MEER

4X



BETER LIPLIZEN

15%



KLANTVRAGEN  
BEANTWOORDEN

30%

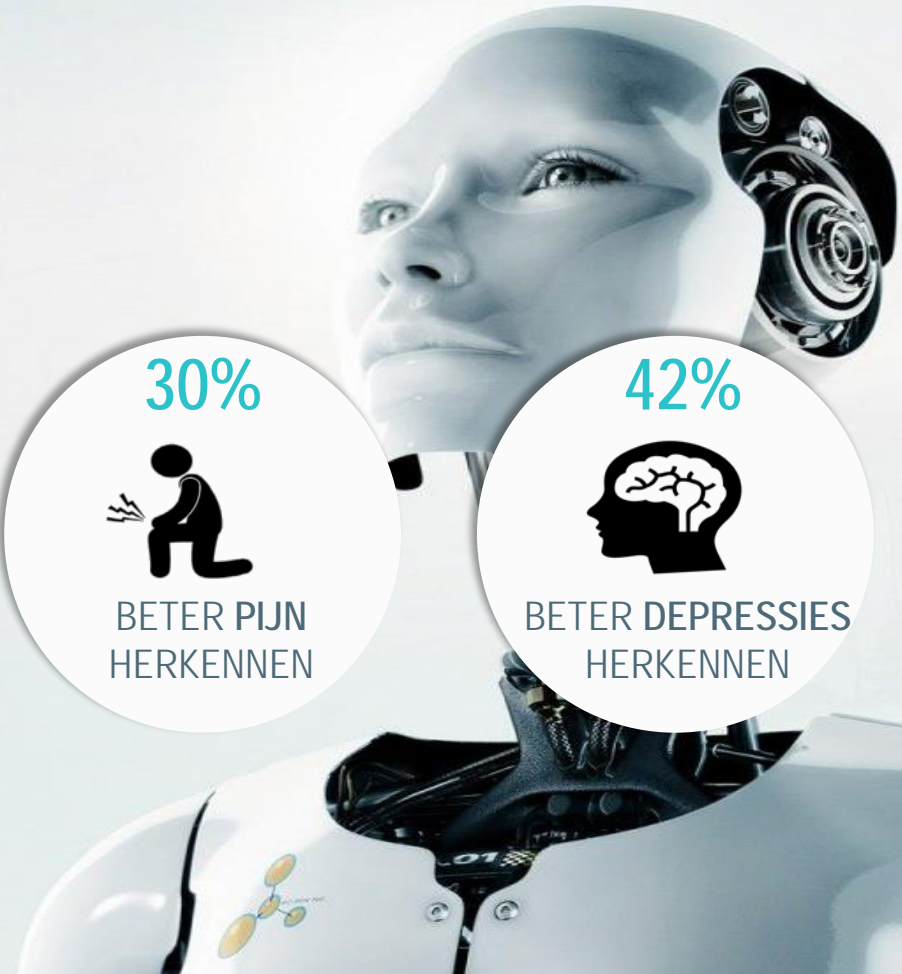


BETER PIJN  
HERKENNEN

42%



BETER DEPRESSIES  
HERKENNEN



# VERWACHTINGEN GROEIEN

DOOR DIGITALE MOGELIJKHEDEN IN ANDERE SECTOREN



NPS  
+63%

# UBER

NPS  
+37%





# KLANTWENSEN VERSCHUIVEN

VAN PRODUCT...

...NAAR SERVICE...

...NAAR BELEVING...

## JUMBO



# Is uw business model nog wel up to date?



U B E R



POLARE



# Welke koers gaat u varen?

**STRATEGIE**

**Innovatief**

**Conservatief**

**Patiënt centraal**

**Zorg centraal**

**On- en offline strategie**

**Offline strategie**

**ORGANISATIE**

**Flexibiliteit  
samenwerken**

**Traditioneel**

**TECHNIEK - ICT**

**Opbrengst**

**Kosten**

**PROCESSEN**

**Lean**

**Vast stramien**

**DIENST**

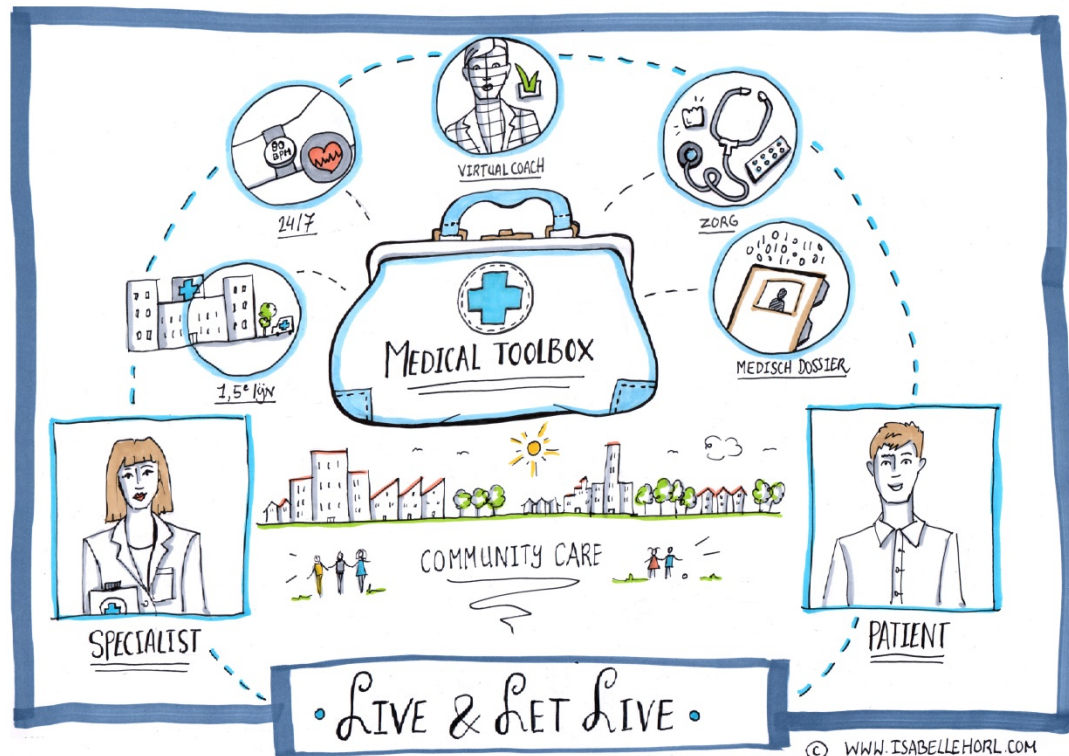
**Preventie  
specialisatie**

**Cure**

## Hoe ziet het gezondheidscentrum er in 2030 uit?



# Een blik op de toekomst





## Huisartsenzorg

- Van Patiënt naar Zorgconsument
- Bundeling van krachten
- Verandering Verdienmodel
- Praktijkopvolging en waardering
- Innovatie



## Mondzorg

Tandarts, mondhygiënist, orthodontist

- Ketenvorming en private equity
- Capaciteitstekort tandartsen en taakherschikking
- Schaalvergroting
- Invoering opdrachtgeversverklaring en alternatieve samenwerkingsvormen
- Toenemende regeldruk



## Fysiotherapie

- Schaalvergroting / samenwerkingsverbanden/ketenvorming en focus op specialisaties
- Zorgvraag versus zorgkosten
- Zoektocht naar andere verdienmodellen dan zitting/behandeling x tarief
- Innovatie/E-health

# Wat is een gezondheidscentrum?

SAMENWERKEN

SAMEN WERKEN



# Stappenplan



Gezamenlijke  
visie



Invulling  
samenwerking



Investerings-  
opzet



Bestuurlijke &  
juridische  
zaken



Ondernemings-  
plan



Bouw



Financiering



Opening



# Stap 1



Gezamenlijke  
visie

- **Belanghebbenden in kaart brengen**
- **Gedeelde zorgvisie ontwikkelen**
- **Betrek patiënten bij dit proces: zij zullen u verbazen**

## Stap 2



Invulling  
samenwerking

- Samen zorg verlenen en /of samen ondernemen?
- Wat gaan we concreet samen doen? +
- Samenwerkingsovereenkomst

## Stap 3



### Investerings- opzet

- **Aanloop- en organisatiekosten**
- **Bouw- en realisatiekosten**
- **Operationele kosten na oplevering**



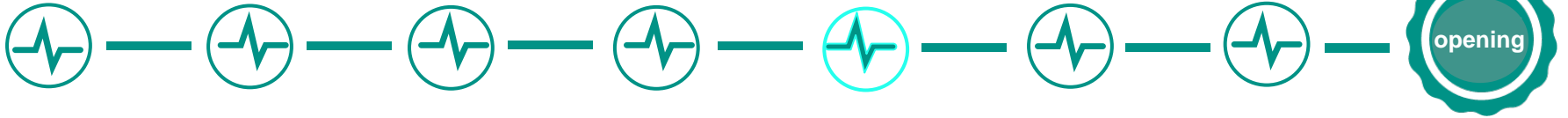
## Stap 4



Bestuurlijke &  
juridische  
zaken

- Juridische inrichting en het type rechtspersoon
- Iedere structuur heeft voor- en nadelen
- Uittreding

## Stap 5



### Ondernemings- plan

- Ondernemingsplan Gezondheidscentrum
- Uw praktijk
- Wat laat u achter?

## Stap 6



Bouw

- **Verbouw of nieuwbouw**
- **Visie vertalen in gebouw**
- **Betrek personeel bij het ontwerp**
- **Geschikte locatie**
- **Zoek contact met omwonenden**
- **Hoe toekomstig bestendig is het gebouw?**
- **Schakel experts in**

# Hoe duurzaam of circulair ga je bouwen?



## Stap 7



### Financiering

- **Flexibiliteit**
- **Eigenaarschap**
- **Financiering gezondheidscentrum**
- **Kopen vs huren**



# Ontwikkelingen zorgsector in relatie tot investeringvraagstukken

Financiële flexibiliteit

Grotere  
investeringsbehoefte

Alternatieve  
aanwendbaarheid  
onroerend goed



## Meest voorkomende samenstellingen



Meerdere  
zorgverlenerskopen  
GHC + verhuur

- Zorgverleners bouwen / kopen samen GHC
- Verhuur overige delen aan medische zorgverleners



Meerdere  
zorgverleners kopen  
GHC

- Zorgverleners bouwen/kopen samen GHC
- Alle praktijkhouders zijn eigenaar



Eén zorgverlener  
koopt GHC  
+ verhuur

- Eén zorgverlener koopt GHC
- Verhuur overige delen aan medische zorgverleners



Meerdere  
zorgverleners kopen  
een deel GHC

- Meerdere zorgverleners kopen een deel van het GHC
- Appartementsrecht



Meerdere  
zorgverleners huren  
in een GHC

- Zorgverleners huren ieder een eigen ruimte in het GHC
- Afbouw/verbouwing al dan niet door de verhuurder



# Uitgangspunten gezondheidscentrum



- Bestemming zorg



- 1<sup>e</sup> en/of anderhalve lijnszorg



- Investering derden maximaal 20%



- Overwegend (para)medische eigenaren



- Uitsluitend (para)medische gebruikers



# Huren vs Kopen



Huren

## Voordelen

- Geen investeringen
- Geen risico als eigenaar
- Flexibiliteit
- Beperkte financiële verplichting



Kopen

- Rendement in eigen zak
- Vermogensvorming
- Vrijheid in verhuur en gebruik
- Niet afhankelijk van investeerders
- Dalende kosten

## Nadelen

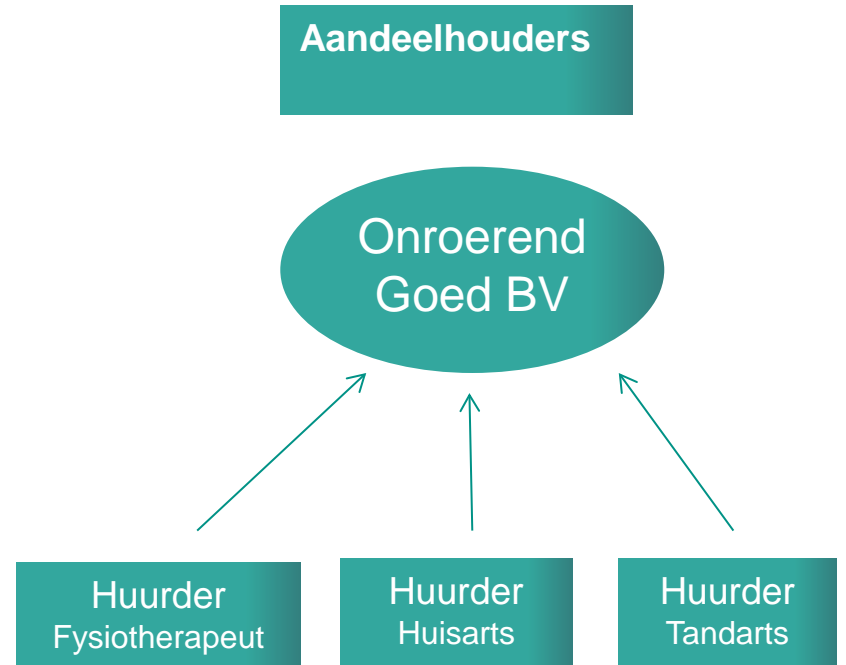
- Geen rendement en geen vermogensvorming
- Beperkingen in verhuur en gebruik
- Afhankelijkheid van investeerders
- Stijgende kosten
- Toch financiële verplichtingen ?
- Forse financiële verplichtingen
- Risico als eigenaar
- Minder vrijheid door langdurige verbondenheid
- In- en uittredingsproblematiek

# Casus

## Onroerend Goed BV koopt het pand

Voordeel: Aansprakelijkheid kan beperkt worden

Nadelen: Complexere structuur/fiscaliteit



## Voorbeeld financiering gezondheidscentrum – 100% eigen gebruik

---

Totale investering EUR 1.500.000

- 100% financiering van de marktwaarde (taxatie)
- Aflossing in 25 jaar
- Rente termijnen variabel tot 10 jaar vast (rekenrente 3%)

# Exploitatie 1e jaar

Bedragen	Exploitatie
Bruto huuropbrengsten	130.000
Minus exploitatiekosten	19.500
<b>Netto huur</b>	<b>110.500</b>
Minus jaarlijkse aflossing	60.000
Minus rente	45.000
	-
<b>Vrij beschikbaar</b>	<b>5.500</b>

# Oefening

Enthousiaste reacties op initiatief. Je besluit een extra verdieping te bouwen.

Totale investering EUR 2.500.000

## Vraag:

Hoe hoog moeten de bruto huuropbrengsten zijn?

Bedragen	Exploitatie
Bruto huuropbrengsten	
Minus exploitatiekosten	
<b>Netto huur</b>	
Minus jaarlijkse aflossing	
Minus rente	

Vrij beschikbaar

### *Uitgangspunten:*

- 100% financiering
- Aflossing in 25 jaar
- Rekenrente 3%



# Uitwerking Oefening

## Vraag:

Hoe hoog moeten de bruto huuropbrengsten zijn?

Bedragen	Exploitatie
Bruto huuropbrengsten	205.900
Minus exploitatiekosten	30.900
<b>Netto huur</b>	<b>175.000</b>
Minus jaarlijkse aflossing	100.000
Minus rente	75.000

Vrij beschikbaar

0

### *Uitgangspunten:*

- 100% financiering
- Aflossing in 25 jaar
- Rekenrente 3%





### Elice Phijffers

Sectorspecialist Medische & Vrije Beroepen

Mobiel: 06 – 30 27 78 75

[elice.phijffers@nl.abnamro.com](mailto:elice.phijffers@nl.abnamro.com)



### Rob Boelens

Sectorspecialist Medische & Vrije Beroepen

Mobiel: 06 – 10 94 86 61

[rob.boelens@nl.abnamro.com](mailto:rob.boelens@nl.abnamro.com)

LinkedIn

