

# DHS DEVELOPMENT SENIOREN: ALLES UIT DE KAST VOOR EEN LEEFBARE STAD VOOR SENIOREN

DHS Development is specialist in het tijdelijk verhuren en beheren van woonruimte voor eigenaren en levert exclusief maatwerk op het gebied van huisvestingsaanvragen voor bedrijven, studenten, expats en... sinds kort ook senioren. DHS Development Senioren B.V. maakt zich sterk voor een leefbare stad voor senioren. **Dhr. R. Esveld** van DHS Development Senioren B.V. vertelt.

## MENEER ESVELD, WIE BENT U EN WAT DOET U?

'Ik ben zelf eigenlijk altijd juwelier geweest met een aantal eigen juwelierszaken in Amsterdam én een fascinatie voor de vastgoedmarkt. Jarenlang was ik betrokken bij verschillende vastgoedtransacties. Nu ik zelf 'senior' ben, zie ik om mij heen de problematiek rondom het vastzitten van het geld van senioren in stenen. Wat in waarde wel gestegen is, maar niet liquide blijkt. Ik kreeg het idee om dit geld, met DHS Development Senioren B.V., liquide te maken.'

## HOE DOET U DAT: GELD VAN SENIOREN IN STENEN LIQUIDE MAKEN?

'Wij kopen vastgoed van senioren aan tegen een prijs minus een korting van tien procent op de taxatiewaarde. De woning, die vaak aan achterstallig onderhoud onderhevig is, moderniseren en verduurzamen we. De senior huurt zijn woning vervolgens terug tegen een prijs die ver onder de reguliere huurprijzen ligt. Op die manier beschikt men dus weer over de liquide middelen die voorheen in het vastgoed vastzaten.'

## MAAR DAT IS NOG NIET ALLES TOCH?

'Klopt, met DHS Development Senioren B.V. gaan we nog een stapje verder. Wij bieden onze nieuwe huurders tevens de mogelijkheid om zorg in te kopen tegen kostprijs. Daarmee haken we aan op het programma 'Langer Thuis' van De Rijksoverheid. Dit om ouderen in hun vertrouwde omgeving zelfstandig oud te laten worden, mét een goede kwaliteit van leven. Daarmee creëren we een win-winsituatie voor alle betrokken partijen.'

## WAAR KOMT DIE LIEFDE VOOR DE VASTGOEDMARKT VANDAAN?

'Als Amsterdammer zag ik de stad door de jaren heen flink veranderen. Verschillende randwijken, zoals Osdorp, later Buitenveldert en recentelijk IJburg, zag ik in rap tempo ontwikkelen. En ik zag gebieden zoals Almere, dat in 1975 ontstond, uitgroeien tot steden op zich. De snelheid waarin die gebieden groeien, de waardeontwikkeling en de technieken die men hanteert om die groei mogelijk te maken, fascineren mij.'





**WELKE TREND(S) ZIET U OP HET GEBIED VAN WONEN:**

Meer éénpersoons-huishoudens en meer senioren met specifieke woonbehoeften

**WELKE FUNCTIE(S) HEBBEN WONINGEN NOG MEER IN DE TOEKOMST:**

Levensbestendig wonen voor senioren

**WAT IS ER NODIG OM PRETTIG TE WONEN IN DE COMPACTE STAD:**

Een eigen (huur) woning met goede voorzieningen in de directe nabijheid van zorg

**WAT WORDT HET BELANGRIJKSTE KENMERK VAN WONEN IN DE TOEKOMST:**

Kleinschalige woningen met specifieke voorzieningen per doelgroep

**WAT IS DE GROOTSTE UITDAGING:**

(verstedelijking van) Ruimte en bereikbaarheid in relatie tot klimaat

**WAT ZOU DEN PARTIJEN OP DE NEDERLANDSE WONINGMARKT ANDERS EN BETER KUNNEN DOEN:**

Het halen van de woondoelestellingen voor de nieuwbouw

**WAT VALT U OP ALS HET GAAT OM DE WOONWENSEN:**

Een vraag naar vrije sector appartementen

Natuurlijk kent deze markt ook moeilijke tijden, maar wanneer je een grafiek met waardeontwikkeling over een langere periode bekijkt, zie je dat de waarde van woningen altijd weer bijtrekt. Op de lange termijn zijn woningen dus dé ideale investering.'

**HOE HOUDEN WE DE STEDEN LEEFBAAR VOOR SENIOREN?**

'Op het gebied van wonen voor ouderen, waarbij zelfvoorziening belangrijk is, staat Nederland voor een aantal grote uitdagingen. Ouderen willen zo lang mogelijk op zichzelf blijven wonen. Daarbij kunnen en willen zij steeds meer betalen voor ondersteuning en zorg. Dat betekent: een toenemende vraag voor meer woningen geschikt voor ouderen, ook als ze minder mobiel worden, dus mét goede voorzieningen. Dit vergt een visie die gericht is op wonen, bereikbaarheid, zorg en het welzijn van ouderen. Omdat de leefwereld van deze ouderen beperkter wordt, moeten we voorziening in de buurt, het woonblok of aan huis beschikbaar maken. Denk bijvoorbeeld aan woningen met zorgvoorzieningen en het gebruik van technische hulpmiddelen zoals domotica. Maar ook aan een betere toegankelijkheid van noodzakelijke (zorg)voorzieningen, zoals een apotheek op rolatorafstand.'

**WELKE INTEGRALE AANPAK IS DAARVOOR NODIG?**

'In dit proces is samenwerking en interactie tussen gemeente, stadsontwikkeling, wooncorporaties, vastgoedontwikkelaars en natuurlijk de senioren zelf essentieel. Wij moeten heel goed luisteren naar hun wensen.'

**MET WELKE IDEEËN DRAGEN JULLIE CONCREET BIJ AAN DE LEEFBAARHEID VAN STEDEN VOOR OUDEREN?**

'Met DHS Development Senioren B.V. dragen wij op drie concrete manieren ons steentje bij. We bieden een financiële oplossing door het aankopen en goedkoop verhuren van de woning van de senior. We bieden een duurzame oplossing door

**'NU IK ZELF 'SENIOR' BEN, ZIE IK OM MIJ HEEN DE PROBLEMATIEK RONDOM HET VASTZITTEN VAN HET GELD VAN SENIOREN IN STENEN'**

de woning beter te isoleren en andere voorzieningen aan te brengen. En we bieden een sociale oplossing met het aanbod van een praktisch ontzorgpakket. Daarnaast zetten we ons in voor betere voorzieningen in de buurt. Zo bekijken we, in samenwerking met zorgorganisaties, de zorgbehoeftes van de bewoners en de mogelijkheden van zorgafname.'

**HOE GAAT DHS DEVELOPMENT SENIOREN B.V. DIT REALISEREN?**

'Deze aanpak is enorm kapitaalintensief. Daarom willen we geld aantrekken van particuliere investeerders. Dit moet voor de beleggers en de bewoners een win-win situatie opleveren. Hoe hoger het volume van de aan te kopen woningen en de verduurzaming ervan, hoe meer invloed we kunnen uitoefenen op het beleid van de gemeente en overige instanties.'

**BLIK OP DE TOEKOMST:**

'Binnenkort wordt het voor beleggers mogelijk om certificaten van aandelen in DHS Development Senioren B.V. te kopen. Met dit extra kapitaal kopen wij woningen van senioren aan die passen binnen de doelstellingen van DHS. Een mooie vicieuze cirkel.' ■