AEDIFICA, SPECIALIST IN INVESTERINGEN IN EUROPEES ZORGVASTGOED, DANKT ZIJN NAAM AAN HET LATIJNSE GEZEGDE ‘CONSERVA ET AEDIFICA’ DAT ‘HANDHAAF EN BOUW’ BETEKENT. AAN DE HAND VAN DE VIER WAARDEN VAN HET BEDRIJF LICHT COUNTRY MANAGER ERIC SCHEIJGROND DE HUIDIGE POSITIE ÉN AMBITIES IN NEDERLAND TOE.

‘MET MEDEWERKERS DIE ZICH MET HART EN ZIEL INZETTEN WIL AEDIFICA EEN DEEL VAN DE OPLOSSING ZIJN’

LEIDERSCHAP *Als pure-play zorgvastgoedinvesteerder met lokale teams in al onze markten over heel Europa zijn wij een pionier in de consolidatie van de Europese zorgvastgoedmarkt.* (tekst op de site van Aedifica)

‘Sinds de start in België, ruim vijftien jaar geleden, heeft het beursgenoteerde Aedifica in België, Duitsland, Nederland, het Verenigd Koninkrijk, Finland, Zweden en Ierland een portefeuille opgebouwd van meer dan 572 zorgvastgoedobjecten met een gezamenlijke waarde van meer dan 4,6 miljard euro. Onze ambities in Nederland hebben we onlangs onderstreept door een samenwerkingsovereenkomst te sluiten met Dunavast en Sonneborgh, die in eerste instantie een zorgvastgoedportefeuille met een waarde van 100 miljoen euro op moet kunnen leveren. Dat kan via nieuwbouw en (her)ontwikkeling. Dat we zo snel groeien met een klein team, is te danken aan dergelijke duurzame partnerships. En omdat we ons niet bezighouden met het ontwikkelen dan wel managen of beheren van het zorgvastgoed: dat laten we over aan respectievelijk ontwikkelaars en de zorginstellingen die de complexen van ons huren.
Zelf ben ik mijn hele beroepsmatige leven al met zorgvastgoed bezig. Eerst als vastgoedmanager bij een GGZ-instelling in Rotterdam, die door fusies groeide van 560 naar 8.000 medewerkers. Het aantal locaties nam navenant toe, tot circa 450. Al die gebouwen waren aanvankelijk eigendom van de GGZ-instelling, maar in de loop der jaren werden de nadelen en risico’s daarvan steeds duidelijker. Hoe groot de kloof en het wederzijdse wantrouwen was tussen de zorgsector en de wereld van vastgoedinvesteerders, werd duidelijk na mijn overstap naar DTZ Zadelhoff, eind 2014. Vier jaar lang ben ik als adviseur betrokken geweest bij heel veel transacties, waarbij het zorgvastgoed van eigenaar veranderde. Bij een aantal van die deals was Aedifica betrokken, dat als investeerder in zorgvastgoed vanuit België in 2016 de Nederlandse markt betrad. Het klikte meteen. Ik wist wat ik aan hen had, zij wisten wat ze aan mij hadden, in een markt waarin toen nogal wat cowboys actief waren. Ik maakte ze als zorgvastgoedmakelaar wegwijs en stapte in 2019 over naar Aedifica, om leiding te geven aan de groeiambities in Nederland.’

ZORGZAAM *We bekommeren ons om de mensen in onze community en nemen zinvolle maatregelen om een positieve invloed op hun leven te hebben.* (tekst op de site van Aedifica)

‘Zorgvastgoed voor ouderen is niet meer alleen de verantwoordelijkheid van de overheid, maar van ons allemaal. De uitdaging is immens. Van de 2,4 miljoen

ERIC SCHEIJGROND

Waar kom je vandaan?
Geboren in Gouda, kind van een dominee en marine officier. Jongste van drie, een loopbaan in de zorg en vastgoed
Wat houdt je bezig?
Passende huisvesting voor zorgbehoevenden
Aan welk project werk je?
Een betekenisvolle toekomstbestendige vastgoedportefeuille, een thuis voor mensen die niet meer in staat zijn om hun eigen keuzes te maken
Wat wil je bereiken?
Een evenwichtige bijdrage leveren aan duurzaam houdbare zorg met passende rendementen voor alle stakeholders
Wat is je visie voor de toekomst?
Als we allemaal onze schouders er onder zetten dan kunnen we echt een betere en mooiere wereld achterlaten voor onze kinderen
Wat wilde je vroeger later worden?
Piloot
Welke wijze les neem jij ter harte?
Never stop Asking
Van wie heb je het meeste geleerd?
Mijn vader
Ben jij altijd zeker van je zaak?
Ik kan keuzes iedere keer heroverwegen
Waar kunnen ze jou voor wakker maken?
Rondje golf of fietsen met mijn zoon
Waar ben je bang voor?
Onverschilligheid
Wat/wie maakt jou boos?
Mensen met een dubbele agenda
Wat/wie maakt je blij?
Mijn gezin
Waar moet je heel erg om lachen?
Kinderwijsheid
Waar kun je wakker van liggen?
Mijn to do list
Waar ben je trots op?
Mijn Kinderen
Wie is jouw held?
Luke Skywalker
Wat is je favoriete muziek?
Soul & Funk
Wat is je favoriete sport?
Hockey, Golf en Wielrennen
Ben je een einzelgänger of een groepsdier?
Ik kies mijn eigen koers in de groep
Introvert of extravert?
Extravert
Optimist of pessimist?
Optimist
Welke eigenschap waardeert u in uw partner?
Openheid, rust, straling
Guilty pleasure?
Witte boterham met pindakaas
Welk jaargetijde is het fijnst?
Ik geniet van iedere dag
Welk vakantieland?
Italië
Wat zou je graag nog eens willen bezitten?
Bezit is een achterhaald concept
Waar wil je vanaf?
Wantrouwen
Wat heb je leren waarderen in coronatijd?
“Thuis”
Wat ga je zeker nog een keer doen?
Hiken in Schotland

ZAKELIJKE TERUGBLIK 2021

Welk cijfer geef je 2021:
7, alle uitdagingen aangegaan en het meeste gehaald
Mooiste moment:
Oplevering van een zeer complex project in Winschoten
Beste zet:
De touwtjes in handen nemen
Mooiste deal:
Duurzaam, kleinschalig woonzorg complex in Oosterwold (Pina Huis en Amado zorg)
Beste zakelijke bijeenkomst:
Strategiesessie met mijn eigen team
Grootste irritatie:
besluiteloosheid
Aan wie geërgerd:
Zonde van je energie

PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2021

Welk cijfer geef je 2021:
7
Topserie Netflix:
Follow the money
Sportieve hoogtepunt:
Amstel gold race van/ met mijn vrouw
Beste aankoop:
Nieuwe Fiets
Vakantie:
Dolemieten
Welke film maakte indruk:
Slag om de Schelde
Leukste diner:
Tapas In Barcelona
Beste song:
This is who we are (Di-rect)
Kippenvel:
Volkslied van Davine Michelle op Zandvoort
Onverslaanbaar:
Max Verstappen
Zorgwekkend:
Gebrek aan visie rond de ruimtelijke ordening
Held van 2021:
Ernst Kuipers

‘VOOR DE ZORGVASTGOEDMARKT IS VEEL GELD BESCHIKBAAR. AEDIFICA KAN DIT EFFICIËNT EN GOED RENDEREND INVESTEREN’

Volderstaete, Almere

80-plussers die Nederland over een paar jaar telt, zal een aanzienlijk deel intensieve zorg nodig hebben. Nu al is duidelijk dat we achter de feiten aanlopen, als je kijkt naar de toenemende behoefte aan passende woningen voor het explosief stijgende aantal ouderen. Zelfs als de ‘sense of urgency’ opeens alom duidelijk wordt bij de politiek en in de samenleving, zullen veel ouderen straks vanaf een bepaalde leeftijd niet meer kunnen wonen op een manier die aan hun wensen en behoeften voldoet. Vaak zullen ze langer thuis moeten blijven wonen, terwijl dat eigenlijk al niet meer gaat, met alle gevolgen van dien voor hun toch al steeds zwaarder belaste mantelzorgers. Met medewerkers die zich met hart en ziel inzetten wil Aedifica een deel van de oplossing zijn, door waar mogelijk herontwikkeling en nieuwbouw van zorgvastgoed te financieren. Niemand wil terug naar de bejaardentehuizen van de jaren zestig en zeventig, maar voor het ‘verzorgingstehuis 2.0’ zie je steeds meer draagvlak ontstaan. Voor ons staat de zorgconsumptie daarbij centraal. En de kwaliteit van de zorg: die moet goed zijn, anders is het voor ouderen ook niet aantrekkelijk om het eigen huis te verruilen voor een gebouw waarin met een aantal leeftijdgenoten wordt samengewoond.’

AGILE *We zijn een dynamische Europese onderneming die zich gemakkelijk aanpast aan de specifieke kenmerken van de lokale markt van elk van de landen waarin we investeren.* (tekst op de site van Aedifica)

‘Vergeleken met andere landen in Europa, is de zorgvastgoedmarkt in Nederland relatief laat ontstaan. De combinatie van intensieve zorg en wonen werd tot diep in de 21e eeuw integraal vergoed. Pas vanaf 2012 werd het door de scheiding van wonen en zorg voor zorginstellingen interessant dan wel noodzakelijk om het vastgoed te verkopen. Eerst aan woningcorporaties en daarna aan marktpartijen als Aedifica. De zorgvastgoedmarkt is een aantrekkelijke, stabiele markt: niet alleen in Nederland, in heel Europa is sprake van dubbele vergrijzing: Er zijn meer ouderen die steeds langer leven. Tegen 2060 zal meer dan 10 procent van de bevolking ouder zijn dan 80 jaar. Voor de zorgvastgoedmarkt is veel geld beschikbaar, uit binnen- en buitenland, en Aedifica is een van de partijen die het op een efficiënte en goed renderende manier kan investeren. Dat gebeurt sinds 2019 in Nederland vanuit Amsterdam, met een team met veel ervaring en kennis van de specifieke Nederlandse zorgvastgoedmarkt. Via forward funding bij nieuwbouwprojecten en sale-lease-backconstructies van bestaand zorgvastgoed, heeft Aedifica in vijf jaar tijd een mooie Nederlandse portefeuille opgebouwd van 71 gebouwen voor meer dan 3.000 zorgplaatsen. Het zwaartepunt ligt bij zorgvastgoed voor ouderen,

LEIDER

‘Toen hij voorzitter van de Raad van Bestuur van GGZ-aanbieder Parnassia Bavo Groep was, ging Frits Verschoor heel vooruitstrevend en visionair om met het vastgoedvraagstuk dat op de sector en de organisatie afkwam. Niet voor niets riepen zijn medebestuurders in de zorg hem in 2010 uit tot ‘Influencer of the Year’. Ik heb in die tijd heel veel van hem geleerd. Zonder hem zou ik hier nu niet hebben gezeten.’

‘AEDIFICA MOET ZIJN HUIDIGE PORTEFEUILLE HIER KUNNEN VERDRIEVOUDIGEN’

onze grootste doelgroep. We hebben ook nog wel kleinere gebouwen, maar met het oog op het verwachte tekort aan zorgmedewerkers zie je wel steeds vaker dat die worden samengevoegd en/of opgaan in grotere complexen.’

TRANSPARANT *Transparant, ethisch en deugdelijk bestuur zijn voor ons van het grootste belang.* (tekst op de site van Aedifica)

‘Afhankelijk van de snelheid waarmee de zorgvastgoedmarkt in Nederland volwassen wordt, moet Aedifica zijn huidige portefeuille hier kunnen verdrievoudigen. Ook over die groeiambitie zijn we heel open.
Misschien wel onze grootste meerwaarde is dat we de uitdagingen van de gebruikers van ons zorgvastgoed heel goed begrijpen en heel goed naar kapitaalverstrekkers kunnen vertalen. We snappen ook waarom er op het gebied van de verduurzaming van zorgvastgoed nog veel werk aan de winkel is. Niet bij nieuwbouw, daarbij is duurzaam de norm, maar bij bestaande gebouwen is sprake van een flinke ‘split incentive’. Het beheer en onderhoud van onze gebouwen gebeurt door onze huurders. Zorginstellingen investeren echter liever in nog betere zorg dan in een warmtepomp of zonnepanelen en wij snappen dat. In de wetenschap dat onze portefeuille vrij jong is, neemt dat niet weg dat we in goed overleg gericht sturen op verdere verduurzaming van al ons zorgvastgoed. Als we onze duurzaamheidsdoelen niet halen, wordt het voor ons immers lastiger om investeerders aan ons te binden. Op hun beurt snappen onze huurders gelukkig ook dat verduurzaming tot lagere energielasten leidt. In dat verband vind ik het trouwens wel vreemd dat de overheidstimulering op dat gebied gericht is op BTW en vennootschapsbelasting. Dat zijn in mijn ogen nou niet echt instrumenten waarmee je zorginstellingen kunt prikkelen om in actie te komen.’