Horstman Consultants over het belang van levensloopbestendig vastgoed

Rudolph Horstman werkt met zijn bevlogen team als adviseur in de vastgoedmarkt en begeleidt aan- en verkooptransacties. Sinds een aantal jaar maakt ook de huisvesting van ouderen daar een belangrijk deel van uit. Volgens Horstman verdient het wonen voor deze doelgroep nog veel meer aandacht, aan publieke en private zijde. Een krachtig en persoonlijk pleidooi voor een structurele inzet op levensloopbestendig ontwikkelen en bouwen.

tekst Kees de Graaf *fotografie* Marcel Krijger

‘De afgelopen jaren bestond 75% van onze verkopen uit zorgvastgoed en 25% uit residentieel vastgoed’

Horstman Consultants

Het zijn dynamische tijden voor Rudolph Horstman en zijn medewerkers. De rentes lopen op in de kapitaalmarkt door de optredende hyperinflatie en dat laat ook de vastgoedsector niet onberoerd. ‘Verkopers denken nog steeds aan stijgende prijzen maar kopers krijgen te maken met hogere kosten in verband met de rentestijgingen waardoor hun rendement onder druk komt te staan. Stijgende rentes en geopolitieke onrust zijn onder meer oorzaken van een lichte daling in de factoren die beleggers willen betalen. Op dit moment is het dan ook behoorlijk hectisch.’ Maar eigenlijk wil Rudolph Horstman het daar helemaal niet over hebben in dit gesprek. ‘Met ons bedrijf gaat het uitstekend, daar moet het niet over gaan. Zelfs niet over de portefeuilles die wij momenteel in de verkoop hebben. Ik wil vooral aandacht vragen voor de manier waarop wij senioren huisvesten in dit land. Daar ligt een enorme en nog steeds groter wordende opgave.’

Hoe zou je de rol van Horstman Consultants in de markt omschrijven?

‘Ik ben eigenlijk een makelaar. Maar dan niet in de betekenis van een makelaar die één woning verkoopt, onze focus en expertise zit op de begeleiding verkoop van woningcomplexen. Van enkele tientallen woningen tot wel 1.000 woningen aan toe. Onze opdrachtgevers zijn zorgbeleggers, zorginstellingen, family offices, woningcorporaties en bouwbedrijven. Daarbij werken we door heel Nederland, met een klein maar vakkundig en enthousiast team.’

Waar is jullie interesse voor zorgvastgoed ontstaan?

‘In 2017 begeleidde ik een woningcorporatie in Fryslân met de verkoop van zorgwoningen. Deze corporatie verkocht deze zorgcomplexen om zich meer toe te leggen op haar kerntaak, het aanbieden van betaalbare woningen aan huurders met lagere inkomens. De opbrengsten van de verkoop zijn gebruikt voor het renoveren en verduurzamen van haar woningbestand. De gehele zorgvastgoedportefeuille van circa 900 woningen is toen verkocht aan Estea-Driestar, een gerenommeerde vastgoedbelegger die als een van de eerste Nederlandse beleggers investeerde in zorgvastgoed. Wij werden ook benaderd door zorginstellingen die hun vastgoed wilden verkopen en het - vaak na een ingrijpende verbetering - weer terug wilden huren. Ook op dat vlak hebben wij de nodige projecten intensief begeleid. Het verkopen van vastgoed van woningcorporaties en zorginstellingen moet voldoen aan wet- en regelgeving, door alle ervaringen die wij hebben opgedaan hebben we ons hierin gespecialiseerd. De afgelopen jaren bestond 75% van onze verkopen uit zorgvastgoed en 25% uit residentieel vastgoed. Het was een tijd waarin zorgwoningen nog echt een stiefkindje was op de Nederlandse woningmarkt. En dat terwijl er in België, Duitsland en Frankrijk al veel langer partijen bestaan die inspelen op de vraag vanuit de samenleving en investeren in levensloopbestendig wonen. Deze partijen hebben de afgelopen jaren in toenemende mate ook de overstap naar Nederland gemaakt.’

‘Kijkend naar de vraag van ouderen als geheel dan zie ik dat het woningtekort alleen maar verder oploopt’

RUDOLPH HORSTMAN

Hoe kijkt u naar de toekomst van zorg en de gevolgen voor uw zorgvastgoedstrategie?
De overheid stuurt er steeds meer op aan dat senioren langer thuis blijven wonen. Echter een groot gedeelte van de huidige woningvoorraad is niet levensloopbestendig gebouwd. Daarnaast neemt de vergijzing in de komende decennia fors toe. Dit zal zorgen voor een enorme druk op de seniorenhuisvesting. Het tekort hieraan heeft onder andere als nadelig effect dat de doorstroom in de woningmarkt in zijn geheel stokt. Het oplossen van ouderenhuisvesting zal een van de belangrijkste sleutels zijn om de woningmarkt te openen
Wat zijn de recente ontwikkelingen in de zorgsector?
We worden gemiddeld steeds ouder en hebben mede hierdoor ook steeds meer zorg nodig. Er is een schrijnend tekort aan medewerkers in de zorg in het algemeen en in de thuiszorg in het bijzonder. Hierdoor zie je dat domotica een steeds belangrijkere rol gaat spelen
Met zorgvastgoed staan we voor een aantal flinke uitdagingen, welke volgens u?
In eerste instantie het tekort aan levensloopbestendige woningen niet verder te laten oplopen. De vergijzing neemt sneller toe dan de voorraad geschikte woningen voor senioren
Wat zijn de financiële uitdagingen binnen de zorgvastgoedsector?
Momenteel zijn de sterk stijgende rentes en de hyperinflatie die een zeer grote impact hebben op de jaarlijkse huurindexaties van de masterlease contracten van de zorgexploitanten de grootste uitdagingen
Hoe maak je zorgvastgoed nog aantrekkelijker voor investeerders?
Door de stijgende bouwprijzen zou je kunnen denken aan het subsidiëren van arbeid om specifiek het probleem van bouwen, transformeren of renoveren van woonzorg-complexen op te lossen. Of het garant stellen van de overheid bij het financieren van kleinschalige woonzorg-complexen die geëxploiteerd worden door startende zorgbedrijven
Hoe brengt de gemeente de urgentie van het zorgvraagstuk onder de aandacht?
Steeds meer gemeenten leggen groei van levensloopbestendige woningen vast in hun woonvisie.
Daarnaast zien we een positieve grondhouding bij het transformeren van gebouwen naar seniorenwoningen echter zie je dat er vaak sprake is van een capaciteit probleem qua mankracht bij diverse gemeenten
Welke innovatie gaat het verschil maken bij Zorgvastgoed?
Het zal in de komende jaren steeds moeilijker worden om voldoende zorgpersoneel te werven. Om dit probleem op te lossen dienen er meer levensloopbestendige woningen gebouwd te worden die voorzien zijn van ondersteunende en toezichthoudende domotica
Als je in een nieuwe zorglocatie je moeder wilt achterlaten, wat moet dan echt heel goed geregeld zijn en wat zijn de plus componenten?
De locatie moet in de directe omgeving liggen waar ze het laatst heeft gewoond waardoor ze in staat blijft haar sociale contacten te onderhouden en emotioneel controle heeft op haar leefomgeving. Het complex moet voorzien zijn van diverse domotica. Daarnaast is het belangrijk dat er voldoende voorzieningen in de buurt zijn. Een plus component is dat de preferente zorgverlener van het complex een diversiteit van dagbestedingen aanbiedt
Hoe stel je het welzijn van de bewoners voorop in je project?
Door ze al in de ontwerpfase van het complex mee te nemen in het proces. Maar ook goed te luisteren naar de zorgexploitanten
Hoe ziet een goede businesscase eruit voor alle betrokkenen? En met wie werk je allemaal samen?
Ik werk samen met eindbelegger, zorgexploitant, taxateurs, centrale en decentrale overheid en bouwbedrijven. Een goede businesscase betekent voor mij dat de bewoners een complex hebben waar ze prettig in kunnen wonen en waar de zorg op maat beschikbaar is, de preferente zorginstelling een gezonde bedrijfsvoering heeft op de locatie en uiteraard dat de eindbelegger een positief rendement heeft over de door haar gedane investering
Hoe oud ben je:
51 jaar
Waar groeide je op:
Arnhem
In welke stad/dorp ligt je hart:
Arnhem
Ben je geworden wat je wilde worden:
Ja, ik wilde als kind altijd bankdirecteur worden en dat ben ik na mijn studie ook geworden
Ben je geworden wie je wilde worden:
Ja, over het algemeen genomen wel
Waar ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:
Een wandeling maken in het Sonsbeekpark
Binnen- of buitenmens:
Buitenmens
Introvert of extravert:
Extravert
Sporter of studiebol:
Sporter
Risico's mijden of nemen:
Risico's nemen
Luisteren of spreken:
Spreken
Wie is je grote voorbeeld:
Mijn moeder, ze heeft me geleerd dat je niets aan rijkdom hebt als je het niet kan delen
Werken of vrij zijn:
Werken
Fietsen of auto:
Auto
Thuis koken of buiten de deur eten:
Uit eten
Passie voor:
Golf
Grootste inspiratie:
Tiger Woods
Dit raakt mij persoonlijk:
Verdriet van kinderen
Topserie Netflix
House of Cards
Favoriet vervoersmiddel:
Die elektrische stepjes die je in grote steden kan huren
Ultieme ontspanning:
Golfen
Beste sportprestatie:
Het business RAN-golftoernooi winnen
Guilty pleasure:
Midden in de nacht een broodje chocoladepasta eten
Beste zakelijk advies:
Vriendelijkheid zorgt voor cliënten en prestaties zorgt ervoor dat ze cliënten blijven!
Waaruit bestaat een perfecte dag voor jou:
In de ochtend golfen, lunchen met vrienden en in de avond saté roosteren met mijn familie
Voor wat in het leven ben je het meest dankbaar:
Dat ik een 2de kans heb gekregen om te mogen leven na mijn hartaanval
Is er iets waarvan je al heel lang droomt:
Na mijn hartaanval ben ik meer bewust geworden van het hier en nu en vooral daarvan te genieten
Als je morgen zou kunnen wakker worden met een goede eigenschap of talent erbij, wat zou dat zijn:
Dat ik zou kunnen uitslapen ;-)

'Gemeenten kunnen een belangrijke bijdrage leveren door het belang van levensloopbestendig wonen te borgen in hun beleid en te vertalen in woonvisies'

Hoe is de situatie nu, een paar jaar verder? Neemt de belangstelling voor de huisvesting van ouderen toe?

'Aanvankelijk stapten vooral particuliere beleggers en buitenlandse zorgbeleggers in deze markt in maar inmiddels hebben zeker ook de Nederlandse institutionele beleggers deze opgave ontdekt. Er wordt volop geïnvesteerd in ouderenhuisvesting. Het stiefkindje is een volwassen tiener geworden. Zorgvastgoed wordt eindelijk een serieuze tak van sport, vorig jaar ging er in Nederland zo'n 1 miljard euro in om. Daarbij is het wel een deel van de markt met eigen bijzondere kenmerken. Het is in de meeste gevallen lastiger om bij een woonzorg-complex individuele woningen uit te ponden als eigenaar/ belegger. Daarnaast worden deze complexen vaak gekenmerkt door een bepaald zorgconcept die gerespecteerd dient te worden.'

Aan de urgentie van goede woningen voor het ouder wordende deel van onze bevolking doen deze marktontwikkelingen ook niets af.

'Klopt, we moeten daar met volle inzet aan blijven werken. Het gaat hier om een groeiende en zeer diverse doelgroep, "de oudere" bestaat niet in mijn optiek. Er is een grote variatie aan woonwensen en inkomens en bijpassende woonproducten - van sociale woningbouw tot en met dure vrije sector. In de portefeuilles die wij verkopen komt die diversiteit ook duidelijk terug: van woningen van 80 m^2 met een huurprijs van 600 euro per maand tot en met appartementen van 40 m^2 in kleinschalige luxe complexen die 3.000 euro per maand kosten. Kijkend naar de vraag van ouderen als geheel dan zie ik dat het woningtekort alleen maar verder oploopt. Het CBS becijferde dat onlangs nog op 80.000 woningen en met ongewijzigd beleid gaat dat alleen maar verder oplopen. Zeker in de grote steden is de vraag vele malen groter dan het aanbod. Een ding is zeker; het tekort aan seniorenwoningen heeft een zeer nadelig effect op de doorstroom in de woningmarkt in zijn geheel. Het oplossen hiervan zal een van de belangrijkste sleutels zijn om de woningmarkt van zijn slot te halen.'

Kwantitatief ligt er dus een grote uitdaging, aan welke kwalitatieve eisen moet goed zorgvastgoed voldoen?

'Ik heb het zelf liever niet over zorgwoningen maar spreek het liefst over het ruimere begrip levensloopbestendige woningen. Het zijn woningen waarin mensen met kwaliteit van leven op een aangename manier ouder kunnen worden. De investeringen die daarvoor nodig zijn -bijvoorbeeld bij de toegankelijkheid van de woning en het drempelloos bouwen - zijn niet eens significant groter en naar mijn mening kunnen die prima worden opgebracht. Dit zal de alternatieve aanwendbaarheid van deze woningen ook ten goede komen. Daarnaast zal er door het oplopend tekort aan zorgmedewerkers meer geïnvesteerd moeten worden in ondersteunende en toezichthoudende domotica. Daaruit volgt natuurlijk de vraag: wie moet dit oppakken? Dat is de sector als geheel. Opdrachtgevers hebben hierin een belangrijke rol, maar dat geldt ook voor de uitvoerende partijen. Daarnaast kunnen gemeenten een belangrijke bijdrage leveren door het belang van levensloopbestendig wonen te borgen in hun beleid en te vertalen in woonvisies. Ook met hun gronduitgifte kunnen zij eraan bijdragen dat er meer projecten beschikbaar komen voor ouderen, in uiteenlopende prijsklassen.'

Het inlopen van het grote woningtekort is dus een gedeelde opgave?

'Het vraagstuk is complex, met gemakkelijke *oneliners* komen we er niet. Alle betrokken partijen moeten inzet tonen. Van de banken die de financiering moeten willen aandragen tot en met de overheid die bijvoorbeeld de transformatie van bestaande en verouderde zorgcomplexen kan bevorderen. Waarom zou je bijvoorbeeld niet voor die specifieke opgave de kosten van arbeid subsidiëren? Of dat de overheid borgstellingen afgeven voor de financiering van kleinschalige woonzorg-complexen die geëxploiteerd worden door startende zorgbedrijven. Dat zou de haalbaarheid van veel projecten een stuk dichterbij brengen. Ik denk dat we met elkaar echt *out of the box* moeten denken om dit maatschappelijke vraagstuk op te lossen.'