

# Nieuwstad OrangeGlobal

kent als geen ander  
de weg in de (zorg)  
vastgoedmarkt

Door via 'dealflow management' twee uiteenlopende portefeuilleoptimalisaties tot een goed einde te brengen, toonde directeur Barbette de Graaf van Nieuwstad OrangeGlobal dit jaar weer eens aan dat zij als het om corporatietransacties gaat tot de meest deskundige en ervaren specialisten in Nederland behoort. Tegelijkertijd blijft ze werken aan meer balans in de vastgoedmarkt, door voor meer passend aanbod van zorgvastgoed te zorgen.



## 'Het idee achter het Living in Hospitality-woonconcept is dat mensen wel oud willen worden maar niet oud willen zijn'

Sinds haar eerste grote transactie van verhuurde corporatiewoningen in 2010, heeft De Graaf er als dealflow manager voor gezorgd dat duizenden huurwoningen van eigenaar veranderden. Door de herziening van de Woningwet in 2015 is de vraag naar haar kennis en expertise alleen maar groter geworden. De wetswijziging noopte corporaties om hun portefeuillestrategie aan te passen, prestatieafspraken met gemeenten en huurdersbelangenverenigingen te maken en hun focus op de kernvoorraad voor de kerndoelgroep aan te scherpen. Niet-passend bezit wordt sindsdien op grote schaal afgestoten, om via aankoop, nieuwbouw of transformatie plaats te maken voor huurwoningen die wel passen in de portefeuillestrategie. 'Een transactie met een corporatie is altijd complex vanwege de geldende regelgeving,' verzekert Voäs Brouns. Hij was in 2018 directeur van Catella, dat vastgoedbelegger Panta Rhei adviseerde bij de aankoop van het Nijmeegse appartementencomplex Paladijn van corporatie Talis. 'Maar met kennis van zaken zijn we zeer voortvarend en professioneel door dit labrynt heen geloodst door Nieuwstad OrangeGlobal.'

### GEEN DOEL MAAR MIDDEL

Met haar kantoor op de Utrechtse Heuvelrug als uitvalsbasis, wordt De Graaf al ruim dertig jaar gedreven door de overtuiging dat de Nederlandse vastgoedmarkt evenwichtiger kan en moet. Transacties zijn in haar ogen geen doel maar een middel om portefeuilles te optimaliseren en, in het verlengde daarvan, voor meer balans in de

vastgoedmarkt te zorgen. Als dealflow manager van een aan- en verkoopproces maakt het volgens voormalig Manager Wonen Mara van der Lans van woningcorporatie Laurentius niet uit aan welke kant De Graaf staat. 'Nieuwstad OrangeGlobal is niet alleen betrokken bij de opdrachtgever maar ook bij alle andere partijen die een rol hebben in het proces en zorgt ervoor dat een ieder de samenwerking als prettig ervaart', analyseert ze, naar aanleiding van de succesvolle verkoop in 2019 van een portefeuille met circa 900 huurwoningen en ander vastgoed aan de Duitse woningbelegger DW Real Estate.

### PORTEFEUILLEOPTIMALISATIES

Tot zover het verleden, over naar het heden en de toekomst. Het track record van Nieuwstad OrangeGlobal bevat veel transacties waarbij het vastgoed van corporaties naar beleggers ging. Eerder dit jaar leidde De Graaf opnieuw twee portefeuilleoptimalisaties tussen corporaties in goede banen. 'Bij de een ging het om bijna 800 sociale huurwoningen in Muiden en Muiderberg, die van Ymere overgingen naar Het Gooi en Omstreken', legt ze uit. 'De transactie kan niet los worden gezien van de indeling in negentien woningmarktregio's, die corporaties sinds de herziening van de Woningwet in 2015 stimuleert om zich te focussen op het eigen kernwerkgebied. Het Gooi en Omstreken vroeg me niet alleen om de aankoop commercieel te begeleiden, maar ook om de corporatie tijdens het verkoopproces te ondersteunen bij de compliance en governance.'

Bij de tweede portefeuilleoptimalisatie waar De Graaf dit jaar bij betrokken was fungeerde Het Gooi en Omstreken eveneens als opdrachtgever, maar ditmaal als partij die juist vastgoed van de hand wilde doen omdat het zich niet bevond in het eigen kernwerkgebied. 'Het ging om circa 160 huurwoningen en woonwagens in Baarn, het volledige bezit van de corporatie in deze plaats, die ik als onderdeel van een gestructureerd verkoopproces heb aangeboden aan alle corporaties met een toelating in deze gemeente. Uiteindelijk is niet gekozen voor een vastgoedtransactie maar voor een mogelijkheid die door een aanpassing van het Besluit toegelaten instellingen volkshuisvesting (Btiv) sinds begin 2022 mogelijk was: een taakoverdracht.'

Dat is volgens De Graaf een transactie van activa en passiva tussen twee ANBI's, waarbij niet alleen het vastgoed maar ook de leningen, prestatieafspraken en contracten met dienstverleners en leveranciers overgaan van de overdragende partij naar de overnemende partij,



'Een LiH-woongemeenschap biedt ouderen de mogelijkheid om op vol vermogen door te wonen en leven'

# ‘Transacties zijn geen doel maar een middel om portefeuilles te optimaliseren en voor meer balans in de vastgoedmarkt te zorgen’

in dit geval Eemland Wonen. ‘Taakoverdrachten zijn fiscaal aantrekkelijk voor corporaties omdat ze zijn vrijgesteld van overdrachtsbelasting. Groot voordeel voor de huurders en de gemeente is dat ze precies weten waar ze aan toe zijn: inclusief de volledige volkshuisvestelijke taak gaat de gehele woningexploitatie over van de ene naar de andere corporatie. Dat maakt het proces nog veelomvattender en complexer, wat niet wegneemt dat ik verwacht dat er in de toekomst vaker voor zal worden gekozen.’

## HERONTWIKKELING TOT ZORGVASTGOED

Woningcorporaties die een taakoverdracht van een deel van hun bezit overwegen weten waar ze moeten zijn voor een ‘inhoudelijk deskundige en betrokken dealflow manager die alle belangen overziet en het hele proces ondersteunt’, zoals ze De Graaf ook regelmatig weten te vinden voor zorgvastgoedplannen. ‘Die spreken me aan, omdat ze per definitie complex zijn’, legt ze uit. ‘Bovendien maken ze deel uit van een grote maatschappelijke opgave: een groot tekort aan passend aanbod, zowel voor ouderen als voor andere doelgroepen met een zorgbehoefte.’

‘De Grote Bloemheuvel’ in Maarsbergen mag in dat verband niet onvermeld blijven. Bij de belangrijkste entree van dat dorp op de Utrechtse Heuvelrug staat een vervallen monumentale boerderij met een braakliggend stuk grond erbij. De Graaf: ‘Er zou eerst een hotel komen, maar de voorkeur van de eigenaar ging uit naar een zorgbestemming. Samen met de gedelegeerd ontwikkelaar die hij er al eerder bij had gehaald, heeft hij mij gevraagd om de uitvraag te verzorgen en dat heb ik gedaan. De keuze is gevallen op een particuliere zorgaanbieder, die een zorgcomplex met honderd units gaat exploiteren met dementerenden als belangrijkste doelgroep.’

Inclusief de te restaureren boerderij gaat de zorgaanbieder het vastgoed huren van een belegger, die eveneens door De Graaf werd gevonden. ‘Op die beeldbepalende plek in het dorp is het in alle

opzichten een heel waardevolle ontwikkeling,’ vindt ze. ‘Iedere zorgondernemer zal zeggen dat de mens centraal staat in zijn visie, maar in dit geval is dat zeker ook het geval. Honderd zorgunits lijkt veel, maar door het complex onder te verdelen in zeven groepen kan efficiëntie toch worden gecombineerd met kleinschaligheid en persoonlijke aandacht. Precies wat deze doelgroep nodig heeft.’

## LIVING IN HOSPITALITY

Illustratief voor de veelzijdigheid van De Graaf, is dat ze ook is gevraagd om een stuwende rol te spelen bij de doorontwikkeling van het Living in Hospitality-woonconcept (LiH). ‘Het idee erachter is dat mensen wel oud willen worden, maar niet oud willen zijn. Dat kan in een LiH-woongemeenschap, die bestaat uit tachtig tot honderd zeer duurzame en energiezuinige huurappartementen van 50 tot 90 m<sup>2</sup> voor zowel ouderen als jongeren. Door gebruik te maken van een optionele financiering met bouw- en woonobligaties, hoeven ouderen hun koopwoning niet ‘op te eten’ maar kunnen ze kleiner gaan wonen, op een comfortabele, betaalbare, veilige en inclusieve manier. Voor jongeren geldt in feite hetzelfde: de obligaties bieden hen de mogelijkheid om hun huurkosten te verlagen en te sparen, bijvoorbeeld voor een koopwoning.’

Oud en jong komen letterlijk en figuurlijk samen in het paviljoen, dat het hart vormt van iedere LiH-woongemeenschap. De Graaf: ‘En van de wijk, want het is de bedoeling dat iedere locatie onder het motto ‘samen, veilig, wonen, leven, werken’ ook een wijkfunctie krijgt. Voor ouderen is dit een manier om op vol vermogen door te kunnen wonen en leven, omringd door jongeren die middenin het leven staan en in een omgeving die wordt gekenmerkt door comfort, service en ontzorging.’

## HET VERSCHIL MAKEN OP DE WONINGMARKT

Dat gemeenten enthousiast zijn over het LiH-concept snapt De Graaf wel. ‘Ook zij zien dat het een grote bijdrage kan leveren aan de doorstroming

# ‘De Grote Bloemheuvel is een duurzame, beeldbepalende en waardevolle zorgvastgoedontwikkeling in Maarsbergen’

op de verstopte woningmarkt en leidt tot een lager beslag op de WMO. Daarnaast gaat het LiH-concept eenzaamheid tegen en levert het een bijdrage aan de levendigheid, weerbaarheid en sociale cohesie, zowel binnen de woongemeenschap als binnen de wijk. Het mooie is ook dat het kan worden ingepast in zowel nieuwbouwontwikkelingen als bestaande gebouwen, die er via een transformatie geschikt voor kunnen worden gemaakt. In de wetenschap dat het concept staat als een huis, zijn we begonnen met de acquisitie richting ouderen, jongeren én gemeenten die het lef en de visie hebben om het concept te omarmen. Ik hoop dat we binnenkort de eerste concrete locaties bekend kunnen maken waar LiH in heel positieve zin het verschil gaat maken op de lokale woningmarkt.’

|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Naam:</b><br>Barbette de Graaf   | <b>Aanvaarden:</b><br>Tijd   | <b>Mooiste moment:</b><br>Het ontwarren van een knoop  |
| <b>Bedrijf:</b><br>Nieuwstad<br>OrangeGlobal                                      | <b>Durven:</b><br>Onbevangen blijven   | <b>Mooiste deal:</b><br>Allemaal even  |
| <b>Werk als:</b><br>Organisatieadviseur/<br>transactiebegeleider                  | <b>Vrije tijd:</b><br>Met mijn hond de natuur in                                 | <b>Persoonlijke terugblik 2022</b>   |
| <b>Vooraf bezig met:</b><br>Transacties van verhuurd vastgoed, vaak portefeuilles | <b>Favoriete vakantieplekken:</b><br>Schotland; Loch Linnhe, Huisinis, Sango Bay | <b>Beste aankoop:</b><br>Speedbike   |
| <b>Wil bereiken:</b><br>Een betere balans in de woningmarkt en zorgvastgoedmarkt  | <b>Zakelijke terugblik 2022</b><br>Welk cijfer geef je 2022: 8                   | <b>Grootste verlies:</b><br>Mijn beste vriend, man en coach Aart de Graaf; hij overleed deze zomer aan kanker en Alzheimer |