

# ROSEWOOD ZET 'SENIOR LIVING' HOOG OP DE AGENDA

'Als het aankomt op creativiteit en verbeelding, dan zijn wij op ons best,' trapt **Rob Vosters** van **Rosewood Real Estate** het gesprek af. 'Waar anderen al snel geneigd zijn om een stap terug doen, staan wij juist op en gaan de uitdaging aan.' Rosewood wil met het oog op de urgentie als het gaat om onze vergrijzingproblematiek - met alle vraagstukken die daarbij horen - vooruit. En dus staat Senior Living hoog op de agenda. Een gesprek met Rob Vosters en **Eugen Kool**, managing partners, waarin de funding en het opschalen van Senior Living projecten centraal staan.



Eugen Kool (L) en Rob Vosters

Ondanks dat we als Nederland in een ongekend tempo vergrijzen, is wonen en zorg nog altijd een weinig populaire assetclass, stellen Rob Vosters en Eugen Kool. 'De rekensom is redelijk eenvoudig. Er moeten in Nederland in de komende tien jaar tenminste 900.000 woningen ontwikkeld en gebouwd worden. Kijkend naar onze populatie hebben we nu al 3,5 miljoen mensen die de leeftijd van 65 gepasseerd zijn. Wat betekent dat we ons moeten voorbereiden op andere woonvormen, waarbij we op momenten zonder problemen zorg - in welke vorm dan ook - kunnen laten aansluiten. Want uiteindelijk zijn we, omdat we steeds ouder worden, uiteindelijk allemaal aangewezen op zorg. Iets waar in de huidige woningmarkt nagenoeg geen aandacht voor is. Ook niet vanuit de politiek.'

## VASTGOEDBRIL

Hierbij moet wel een kanttekening worden gemaakt. Op lokaal niveau beginnen diverse gemeentes namelijk te beseffen dat er iets zal moeten gaan gebeuren. Rob Vosters: 'Wij kijken niet alleen anders naar de vastgoedmarkt, maar ontwikkelen wij ook een ander "pakket". Wij ontwikkelen maatschappelijk vastgoed om in de breedte van onze maatschappij iets toe te voegen aan de gebouwde omgeving. Waarmee we onder andere het zorglandschap veranderen. Misschien makkelijker gezegd dan gedaan, want dat vraagt om samenwerking met externe partijen

die er samen met ons voor zorgen dat de gevraagde en door ons beoogde diensten op niveau en op de locatie zijn georganiseerd en worden geleverd.' Eugen Kool vult aan: 'Dat vraagt uiteraard om een gedegen en solide visie. We richten ons dan ook specifiek op Senior Living projecten. En dat in de context van wonen en te leveren services zoals zorg. In Nederland wordt te veel vanuit zorg geredeneerd, in plaats vanuit vastgoed. Met onze vastgoedbril op trekken wij wonen en zorg uit elkaar en weten wij kosten voor exploitatie te verbeteren, maar vooral ook te optimaliseren. Wat andere andere begint met een hospitality programma waarbinnen welzijn - in alles - voorop staat. In de basis ontwikkelen we een omgeving waar mensen prettig wonen en vooral ook kunnen blijven wonen.'

## VAN A TOT Z

Als investmentmanager doet Rosewood alles van A tot Z in de vastgoedcyclus. Rob: 'We zijn betrokken van acquisitie tot dispositie en alles wat daartussen zit; dus ontwikkeling, beheer, onderhoud. We spreken over ons eigen vastgoed, omdat we betrokken zijn en veel gevoel hebben bij wat we doen. We werken veel voor grote(re) investeerders, wat betekent dat we rekening dienen te houden met vooraf bepaalde rendementsverwachtingen. Niet geheel onbelangrijk natuurlijk. Om maar aan te geven dat we niet alleen bezig zijn met de sociale kant van ons business model.' Eugen: 'Veel Europese

landen lopen ver voor op Nederland. Ons idee is daarbij niet nieuw, want in Europa hebben wij op diverse locaties met eigen ogen kunnen zien en ervaren dat kleinschalige projecten nog niet haalbaar zijn. Reden voor ons om in te zetten op een betere balans met een Senior Living concept dat in een gedegen mix van diensten - met welzijn als main focus - altijd rendeert. We creëren communities waar mensen kunnen wonen, verblijven en recreëren. Een leefomgeving waar zorg altijd binnen handbereik is en die als service op maat kunnen worden geleverd als dat nodig is. Maar ook met restaurants, petanque banen, sport en fitness faciliteiten, enzovoort. Alles wat nodig is om gelukkig en gezond te kunnen leven. En... om zorg zo lang mogelijk uit te stellen. We willen op al die gebieden impact hebben op de kwaliteit van wonen en leven van senioren. Iets wat we doen door een unieke omgeving te creëren waar het fijn is om te zijn.'

## SCHAALVERGROTING

Een missie die perfect aansluit op het huidige beleid van onze overheid die wil dat mensen langer thuis blijven wonen. De vraag die daarbij kunt stellen is waar dat 'thuis' dan staat,' stellen Rob en Eugen. 'Een 'thuis' kan je namelijk ook op een andere plek creëren. Met de voorwaarde dat er zorg voorhanden is als dat nodig is. Met daarbij ook zorg in 'zwaardere vormen' als verzorging een must is of er gewaakt

moet worden over de veiligheid van bewoners. Bij bijvoorbeeld dementie. De grootte van de opgave die we voor ons hebben, vraagt om grootschalige oplossingen. 'Die 300.000 woningen die we op relatief korte termijn nodig hebben voor senioren, ga je niet halen door hier en daar 20 woningen te realiseren. We zullen moeten versnellen en dus naar een serieuze schaalvergroting van projecten toe moeten. Wat tegelijkertijd kan zorgen voor de noodzakelijke doorstroming in de woningmarkt.'

## SAMEN IMPACT MAKEN

Ondanks dat de markt voor zorgwoningen nog weinig volwassen is in Nederland, kijken traditionele woningbeleggers voorzichtig naar deze ontwikkeling in de markt. De interesse is er, maar nog niet bij iedereen. Dat gaat zeker weten veranderen, zeggen beide heren die al zo'n acht jaar met Rosewood actief zijn. 'We leren elke dag nog bij. Zorg en vastgoed zijn in werkelijkheid namelijk echt twee totaal verschillende werelden. We opereren lean en mean met een hecht team van specialisten die vanuit verschillende partnerships aan ons verbonden zijn. We hebben inmiddels een grote expertise, en veel ervaring opgebouwd in de opgave die we ons zelf ten doel hebben gesteld. Het is een opgave die ons na aan het hart ligt. Het is echt mooi om hier een bijdrage aan te kunnen én mogen leveren. Om samen social impact te maken.'