

‘ZORGVASTGOED IS DE GROOTSTE GROEIMARKT VAN DE KOMENDE DECENNIA’

Als brede vastgoedprofessional is Robert Jan Buis, DGA bij Buis Real Estate, gespecialiseerd in het verbinden van ontwikkelaars en eindbeleggers. Dat doet hij onder meer in het zorgvastgoed, een markt met een stijgende lijn, die echter ook de nodige uitdagingen kent. Het verschil tussen de echt professionele partijen en aanbieders zonder vastgoedkennis is groot, constateert hij. ‘Er gaat veel mis.’



Hij is het liefste in een vroeg stadium bij een ontwikkeling betrokken. Robert Jan: ‘Zo kunnen we echt een maatpak aanleveren bij de beoogde eindbelegger. Die heeft zo invloed op het opleveringsniveau. Ik werk heel marketing-gedreven, de klantbehoefte stel ik altijd centraal. Daarbij denk ik altijd vanuit de juiste balans tussen

de belangen van de gebruiker en van de eindbelegger. Zodat ze allebei tot in lengte van jaren profijt hebben van het gebouw, de één in het gebruik en exploitatie, de ander in het rendement.’

MIDDENHUUR MINDER SEXY

In 2019 kwam Robert Jan in aanraking met zorgvastgoed, met de

maatschappelijke herbestemming van twee monumentale villa’s in Zeist, Villa Veldheim en Villa Stenia.’ Dat was mijn eerste zorgtransactie, samen met Thuismakers, de zorgontwikkelaar van Orpea, een grote vastgoedbezitter en exploitant van zorgproducten. De villa’s zijn nu prachtig ingericht als zorgwoningen.’ Sindsdien is het



Villa Veldheim te Zeist (Rijksmonument)



Villa Stenia na ontwikkeling

bestemming minder relevant is dan de locatie. Vastgoedmensen kijken altijd eerst naar de plek. Want je kunt wel een oud schooltje kopen met een maatschappelijke bestemming, maar is dat ook de beste locatie voor zorg? Is dat de plek waar een zorgaanbieder wil zitten voor de lange termijn? En wat doe je als de exploitant er weer uittrekt?’

REKENFOUTEN

Er worden bovendien veel klassieke rekenfouten gemaakt, zoals het uitsluitend kijken naar de beleggingswaarden en niet naar de onderliggende huurwaarden. Robert Jan: ‘Daarmee zie je een duidelijk verschil met de professionele zorgontwikkelaars die het gewoon goed doen. Die werken met een zuivere waarderingsmethodiek en hebben een goede neus voor de betere locatie. Ze kennen het programma van eisen van de zorgaanbieder en laten dat ook leidend zijn in de realisatie van het gebouw. Tegelijkertijd zorgen ze ervoor dat het gebouw niet dusdanig incurant wordt dat je geen doorkijkje meer hebt naar een andere exploitant als de zorgaanbieder vertrekt. De betere zorgontwikkelaars zijn datagedreven en hebben of werken vaak een kenniscentrum dat bekend is met achterliggende kengetallen over hoe zorgpartijen werken, denken en handelen.’

ALDI, ARTS EN APOTHEEK

Robert Jan is overall zeer positief over de zorgvastgoedmarkt, die hij ziet als de grootste groeimarkt voor de komende decennia. ‘De trendlijn zet zich door. Ik zie dat er vanuit de institutionele

beleggers nog steeds de wens is om meer in te zetten op zorgvastgoed. Al verwacht ik de komende tijd eerst een stabilisatie, als gevolg van de hoge rente en bouwkosten.’ Uitdagingen zijn er dan ook nog genoeg, zoals de kloof tussen het ideale beeld van de zorgaanbieder en het daadwerkelijke marktaanbod. ‘Vaak wordt uitgegaan van de triple A van Aldi, Arts en Apotheek op loopafstand. Dat is mooi gedefinieerd maar leidt dat ook altijd tot de beste locatie? Hoe mooi is het bijvoorbeeld om op je oude dag te kunnen vertoeven in een prachtig, lommerrijk landgoed. Maar ja, de apotheek ligt niet op loopafstand. We zouden veel flexibeler moeten kijken naar het zorgproduct.’

MISMATCH

Een andere uitdaging is de vaak voorkomende mismatch tussen de opgelegde programmering, ingegeven door de inkomensverdeling, en de woningproductmix. ‘Alleen uitgaan van inkomen is te smal. We moeten meer naar de behoeften per levensfase kijken. Dat moet je fluïde kunnen invullen, bijvoorbeeld een groter appartement voor ouderen die nog samen zijn. Niet alleen inzetten op die 50 vierkante meter sociale of middenhuur.’ Wat Robert Jan bovendien jammer vind is de beperkte blik en ambitie van veel gemeenten als het gaat om binnenstedelijk bouwen. ‘Gemeenten hebben vaak een weerstand tegen hogere dichtheden en kijken dan maar snel naar de omliggende weilanden. Hoogte hoeft zeker geen standaard oplossing te zijn, maar kan wél een goede bijdrage zijn aan de oplossing van het (zorg)woningtekort.’