




# 'SOCIAL INFRASTRUCTURE' IS EEN GEDEGEN ASSET KLASSE MET EEN MAATSCHAPPELIJK BELANG

**ROSEWOOD REAL ESTATE**  
ROB VOSTERS, *partner*  
EUGEN KOOL, *partner*

Toen Rob Vosters acht jaar geleden Rosewood Real Estate oprichtte, lag de focus op het ontwikkelen én realiseren van vastgoedconcepten op het snijvlak van zorg en wonen. Met onder andere De Beyart (Maastricht) en Craibosch (Blaricum) als succesverhalen is dat nog altijd een belangrijk vastgoedsegment, maar vandaag de dag onderdeel van een veel bredere scope die internationaal als 'Social Infrastructure' wordt aangeduid. Met het aantrekken van Eugen Kool als partner kregen de plannen van Rob Vosters in de afgelopen jaren vorm en inhoud. Samen leggen de heren uit wat de betekenis van 'social infrastructure' is en welke kansen het Rosewood Real Estate, maar vooral ook beleggers biedt.

Eugen Kool



Rob Vosters

‘Vastgoed dat nodig is om de samenleving goed te laten functioneren,’ dat is volgens Rob Vosters in basis de definitie van Social Infrastructure. Een vastgoedbeleggingscategorie en assetklasse die in het buitenland grote bekendheid heeft en steeds meer geliefd is bij veel institutionele beleggers. ‘Zorg is in Nederland pas in de laatste jaren uitgegroeid tot een semi-volwassen beleggingscategorie. Wat nog niet geldt voor (basis)scholen, politiebureaus en bijvoorbeeld brandweerkazernes. Objecten en gebouwen die deel uitmaken van onze infrastructuur en essentieel zijn voor ons als samenleving. We kunnen niet zonder en dankzij het lage risicoprofiel heel aantrekkelijk voor vastgoedbeleggers om in te beleggen. Maar het draait bij Social Infrastructure niet alleen om financieel rendement. Social Infrastructure biedt investeerders de mogelijkheid om een tastbare en positieve impact te hebben op de samenleving. Door te investeren in projecten die bijdragen aan de gezondheidszorg, onderwijs of gemeenschapsvoorzieningen, dragen zij bij aan het verbeteren van de kwaliteit van leven van mensen en het versterken van de sociale cohesie van gemeenschappen. Iets wat wij als Rosewood belangrijk vinden.’

**LAG DE FOCUS BIJ ROSEWOOD REAL ESTATE DAAROM VAN MEET AF AAN OP ZORGVASTGOED?**

Rob Vosters: ‘Ja. We zagen al snel dat er voor ons in dit segment kansen ontstonden om als waarde te creëren voor ons zelf en onze opdrachtgevers. Zorgvastgoed is net zoals hotels, een exploitatiegedreven vastgoedsegment waarin wij het verschil kunnen maken. En dan niet alleen op kwaliteit, maar ook op het gebied van duurzaamheid. Met een klein, maar zeer slagvaardig team, ondersteunen en ontzorgen wij onze opdrachtgevers op alle fronten. Van acquisitie tot dispositie en van concept tot oplevering, inclusief het asset- en property management. Het heeft ons een sterk en krachtig netwerk van gerenommeerde en internationaal opererende vastgoedpartijen, family offices en beleggingsfondsen opgeleverd.’

Eugen Kool: ‘Ik heb in mijn carrière in veel verschillende keukens mogen kijken en wat mij in het bijzonder opvalt bij Rosewood Real Estate is het grote netwerk dat wij ons om heen hebben verzameld. Een internationaal sterk netwerk van voedselprofessionals waar we altijd – althans dat is mijn persoonlijke ervaring – op terug kunnen vallen en écht op kunnen bouwen. Maar los van deze partnerships, onderscheiden wij ons door onze

ervaring, kennis én – niet geheel onbelangrijk – creativiteit en vindingrijkheid.

Het heeft ons in de afgelopen jaren in ieder geval al een aantal mooie succesverhalen opgeleverd. Concepten waarmee we in alles waarde weten toe te voegen aan vastgoed uitdagingen met een onmiskenbare maatschappelijke relevantie.’

Rob Vosters haakt daarop in door te stellen dat of het nu gaat om het asset management van een omvangrijke zorgvastgoedportefeuille of om het ontwikkelen van projecten, waarbij Rosewood namens de investeerder op de directiestoel zit, zij doen waar zij goed in zijn. ‘Zonder ons zelf op de borst te willen kloppen omschijf je ons misschien het beste als ‘visionair investment managers’. Wij zien kansen die anderen simpelweg niet zien. Kansen die wij omzetten in gedegen en duurzame vastgoedconcepten waarmee wij opdrachtgevers in staat stellen om hun plannen te realiseren. Waar wij tot dusver vooral actief waren op het snijvlak van zorg en wonen, richten we ons in het social infrastructure domein op een nog bredere maatschappelijke doelgroep. En daarmee vastgoedcategorie.’

**WAAROM?**

Rob Vosters: ‘Omdat wij ook op dit gebied kansen zien die anderen in Nederland nog niet zien. Concreet zijn we nu bezig om een portefeuille te vullen met basisscholen, mogelijk aangevuld met zorgvastgoed. Voor investeerders betekent dit dat het risicoprofiel heel laag is, met stabiele huurders, lange huurcontracten en een stabiel marktconform rendement.’

Eugen Kool: ‘Vastgoed dat onlosmakelijk is verbonden met de sociale infrastructuur van Nederland. En dat biedt ons de mogelijkheid om waarde toe te voegen, door te investeren in de kwaliteit en duurzaamheid van in dit geval scholen. En in het directe verlengde daarvan investeren we in een efficiëntere en betere werk- en leeromgeving voor respectievelijk leraren en scholieren. Dat noem ik verantwoord maatschappelijk vastgoed’

Rob Vosters: ‘Ook voor projectontwikkelingen waar wij als Rosewood bij betrokken zijn, geldt dat we altijd waarde willen toevoegen. Wat vaak op verschillende manieren mogelijk is. Dus niet alleen op financieel gebied - voor onze investeerders - maar ook voor toekomstige bewoners, gebruikers, de omgeving, het milieu, de planeet en noem maar op. Als investment managers zijn wij altijd op zoek naar hoe wij hét verschil kunnen maken.



Rob Vosters



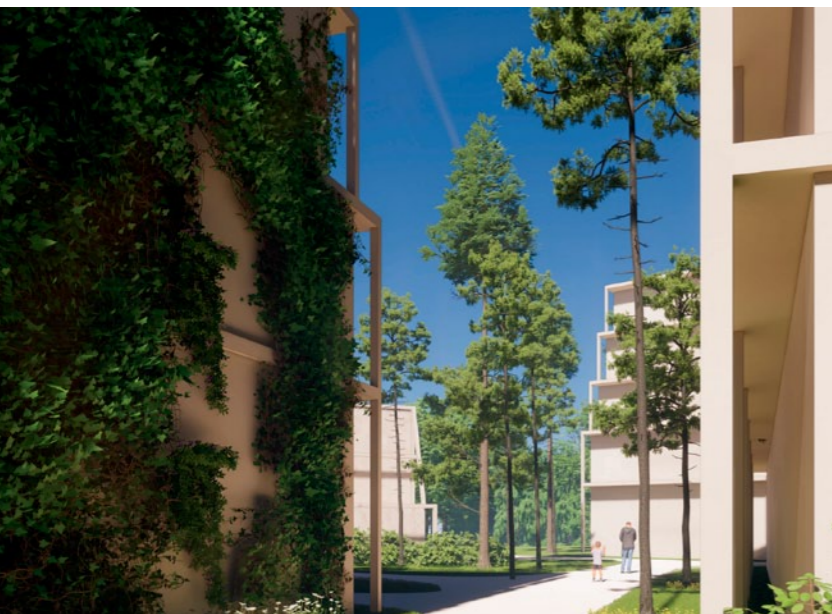
Beyart Maastricht

**‘MET BEHOUD VAN MONUMENTALE GEBOUWEN EN SOMS ZELFS EEUWENOUDE GROEN, GAAT HET PLAN VOOR DE BEYART MAASTRICHT HELPEN AAN EEN UNIEK WOONLANDSCHAP VOOR HONDERDEN SENIOREN’**



Beyart Maastricht





Eugen Kool

**'SOCIAL INFRASTRUCTURE BIEDT INVESTEERDERS DE MOGELIJKHEID OM EEN TASTBARE EN POSITIEVE IMPACT TE HEBBEN OP DE SAMENLEVING'**

*How to turn something good into something great.* Alles en iedereen moet er door onze betrokkenheid op vooruit gaan.'

**KUNNEN JULLIE DAAR EEN VOORBEELD VAN GEVEN?**

Rob Vosters: 'Een prachtig voorbeeld is woonzorgcentrum De Beyart in Maastricht. Een object dat - in samenwerking met Berkley Investments uit Luxemburg - via ons is aangekocht voor de Franse institutionele belegger SCPI Pierval Santé. Voor dit voormalige klooster in het historische hart van Maastricht, hebben wij een waardeverbeteringsplan ontwikkeld, dat voorziet in een topstedelijk woonlandschap voor senioren. Een gefaseerde combinatie van transformatie en nieuwbouw moet de komende jaren in het hart van Maastricht resulteren in zo'n 350 appartementen voor ouderen met een zorgindicatie. In een parkachtige en duurzame omgeving komen er daarnaast allerlei voorzieningen, zoals een restaurant en wellness-faciliteiten.'

Eugen Kool: 'Met ons visiedocument hebben we de basis gelegd voor een binnenstedelijke herontwikkeling die in mei van dit jaar is goedgekeurd door de gemeenteraad. Terecht. Met behoud van monumentale gebouwen en soms zelfs eeuwenoud groen, gaat het plan Maastricht helpen aan een uniek woonlandschap voor honderden senioren. Het paradeplein wordt het nieuwe binnenplein van het klooster dat we gaan voorzien van een volledige glazen overkapping die bijdraagt aan het duurzame karakter van de herontwikkeling. Bewoners en bezoekers kunnen daar straks het hele jaar door terecht. Dus ook bij slecht weer kan hier een kop koffie worden gedronken of worden gelunchd. Een heerlijke ontmoetingsplek die voorkomt dat mensen zich alleen voelen.'

Eugen Kool neemt ons mee naar een prachtige maquette die een gedetailleerd beeld geeft van de omvang en impact van De Beyart. Rob Vosters wijst op een veel kleinere maquette die daarnaast staat. 'Want hoe mooi het plan van De Beyart ook is; dit zijn onze plannen voor Craibosch. Een bosrijk gebied aan de rand van Blaricum waar voorheen het Tergooi Ziekenhuis was gehuisvest. In opdracht van DHG en Berkley International voorziet de door ons ontwikkelde Visie 2.0 in een woonzorglandschap dat in plaats komt van het oude ziekenhuis. In een prachtige groene omgeving wordt ruimte gecreeërd voor diverse woonvormen die circa 700 woningen zullen herbergen.' Eugen Kool knikt instemmend. 'Door de parkeergarage van het ziekenhuis te hergebruiken, kan een gebied worden gecreeërd dat zowel hoogstedelijk als autoluw is. In

de ruimtes die wij zullen gaan exploiteren komen zorgclusters, restaurants, kleinschalige winkels en horeca.'

**INDRUKWEKKEND PLAN, MAAR GAAT - OM MAAR EENS EEN OUBOLLIGE UITDRUKKING TE GEBRUIKEN - DE KOST HIER NIET HEEL VER VOOR DE BAAT UIT?**

'Nou, dat is het mooie van de samenwerking tussen Rob en mij,' reageert Eugen Kool direct. 'Binnen het directieteam vullen we elkaar echt geweldig aan. Rob is ijzersterk in acquisitie en dankzij zijn creativiteit en verbeeldingskracht is hij ook heel erg goed in het bedenken van onderscheidende vastgoedconcepten, maar heeft hij soms ook een klein beetje de neiging om daarbij een iets te roze bril op te zetten.' Daar kan een reactie van Rob Vosters niet op uitblijven. Lachend; 'Maar dan is daar altijd Eugen nog om mij weer met beide benen op de grond te zetten. Hij verliest het grote geheel nooit uit het oog. En ook op financieel gebied kan hij als geen ander de organisatie en de operationele processen rond onze projecten stroomlijnen.'

'In afwachting van de sloop van het ziekenhuis en de start van de bouw, hebben we in dit geval voor substantiële huurinkomsten gezorgd', vervolgt Eugen Kool. 'In het gebouw worden voor een periode van 2,5 jaar onder andere door het COA 250 statushouders gehuisvest. Terwijl ook de zorgpartners van het voormalige Tergooi Ziekenhuis, waaronder het Regionaal Ambulance Vervoer en Vivium Zorggroep tijdelijk delen van het gebouw en terrein huren. Huurinkomsten die ons de financiële ruimte en tijd geven om onze plannen verder uit te werken en om alle planologische procedures netjes te doorlopen, inclusief een zorgvuldig participatietraject.'

'Dat ik nog geen seconde spijt heb gehad van mijn overstap naar Rosewood Real Estate, is te danken aan dit soort uitdagende projecten,' eindigt Eugen Kool. 'Projecten waar wij waarde toevoegen, maatschappelijke relevantie hebben, met een uitdagende complexiteit die om vasthoudendheid vraagt en dat in samenwerking met een geweldig team waarbij hechte partnerships aangaan... Echt alles zit erin. 'Klopt volledig,' besluit Rob Vosters. 'Want vergis je niet. Met 700 woningen in een gebied met een oppervlak van acht hectare, is dit project in alle opzichten groot. Dat wij ook hier het verschil kunnen maken, van de onderzoeksfase tot de exploitatiefase, zegt alles over de kwaliteit, veelzijdigheid en flexibiliteit van Rosewood Real Estate. En dat maakt mij dan natuurlijk stiekem toch trots. We hebben echt een prachtig team.'

