ORANGE INVEST
THEO VAN DER HELM en WOUTER WUBBEN

VRAAG NAAR GOEDE ZORGLOCATIES NEEMT EXPLOSIEF TOE

Een pro-actieve ontwikkelaar die volledig thuis is in het zorgvastgoed en vanuit grote betrokkenheid de ene na de andere zorglocatie weet te realiseren. Oprichters en gedreven eigenaren Theo van der Helm en Wouter Wubben hebben vanuit hun brede expertise een scherpe neus voor de mogelijkheden van een locatie. Vanuit het vastgoed en de beleggingswereld zien ze de belangstelling voor het zorgsegment met sprongen toenemen. ‘De zorg is een stabiele inkomstenbron waarbij huurcontracten van 15 of 20 jaar geen uitzondering zijn.’

Precies tussen Rotterdam en Den Haag houden de compagnons hun ‘kantoor’. En dan in meest flexibele zin van het woord, want de mannen zitten er zeer comfortabel bij in de lobby van het Westcord Hotel in Delft. Wouter Wubben (Rotterdammer) en Theo van der Helm (geboren Rotterdammer maar inmiddels al weer 30 jaar Hagenaar) vormen gezamenlijk de kern van het bedrijf, aangevuld met een flexibele schil van vertrouwde samenwerkingspartners. Beiden verdienden hun sporen in de makelaardij, projectontwikkeling en beleggingen; activiteiten waarbij ze elkaar zeer regelmatig tegenkwamen. Beiden werkten inmiddels ook voor zichzelf, toen ze in 2021 de handen ineensloegen en zijn gestart met Orange Invest. Een vliegende start, aldus Wouter. ‘We kochten een pand aan in Rotterdam waar we een bedrijfsverzamelgebouw van wilden maken. Toen klopte de gemeente op de deur, of we er niet een opvangplek voor Oekraïners van wilden maken. De oorlog was net begonnen. Een invulling met tijdelijke veldbedjes wilden we niet, maar toen de gemeente voorstelde er dan appartementen in te maken hebben we de uitdaging opgepakt. Zo kregen we een goed contact met de gemeente en hebben we nog een tweede opvanglocatie gerealiseerd in Rotterdam-Zuid.’

NIET SERIEUS

Het is in een notendop het verhaal over hoe de compagnons in de zorg terecht zijn gekomen. Er bleek meer belangstelling in Rotterdam en

omstreken voor zorglocaties, waarna Orange Invest in Zoetermeer in 2023 een kantoorgebouw kocht, dat momenteel voor zorginstelling Philadelphia wordt verbouwd naar 27 studio's voor dove jongvolwassenen met een ontwikkelingsachterstand. En zo zijn er meer aansprekende voorbeelden te noemen. 'We zijn inmiddels gepokt en gemazeld in deze specifieke sector. Het draait om het vinden van een locatie, vervolgens een zorgpartij erbij zoeken en kijken wat er samen van kunnen maken.' Dat was destijds niet bepaald gebruikelijk. Theo: 'De zorg werd lange tijd niet echt als een serieus segment gezien in de vastgoedsector. Als je dan bij een grote belegger kwam met een zorgbelegging keken ze je zo'n beetje meewarig aan, zo van, "dat doen wij niet". Dat is gelukkig de afgelopen jaren enorm veranderd.' Ook de vraag naar goede zorglocaties is enorm gegroeid, zegt Theo. 'We zien bij zorginstellingen dat veel vastgoed verouderd is en ze moeten verduurzamen. Maar er is ook een grote vraag naar nieuwe locaties. Philadelphia bijvoorbeeld was al acht jaar op zoek naar een nieuwe locatie om de bestaande locaties te vervangen.'

KERK TRANSFORMEREN

Inmiddels zijn ook beleggers, waaronder grote partijen, geïnteresseerd, merken de mannen. 'We zien sinds een paar jaar veel behoefte aan zorgbeleggingen. Als wij een beleggingsverkoop doen hebben we zo vier, vijf serieuze beleggende partijen.' Recent is in Rotterdam een kerk gekocht waarvoor Orange Invest in gesprek is met een aantal zorgpartijen om de kansen voor transformatie te onderzoeken. Wouter: 'Transformatie van bestaande gebouwen heeft ook onze voorkeur. Het scheelt natuurlijk enorm met alle procedures. Je gaat de omgeving niet veranderen, je gaat hem verbeteren en bent alleen van binnen met het pand bezig. Met nieuwbouw ga je vaak ook vergroten en de omgeving aanzienlijk veranderen. In Zoetermeer waren wij er snel uit. We hebben goed gecommuniceerd met de buurt en de gemeente heeft ook geholpen, omdat de behoefte aan zorg zo groot is.'

SKIN IN THE GAME

Toch mag het bijzonder heten dat de ontwikkelaar zo succesvol is in dit door veel partijen als 'lastig' betiteld segment. Wat is hier het geheim van de kok? Dat zit grotendeels in de al genoemde flexibiliteit en zeker ook in de synergie van de samenwerking. Theo: 'Dit is ons hele bedrijf, zoals wij hier zitten. Naast onze beider tientallen jaren ervaring in het vastgoed kunnen we snel beslissen. We kennen de pijnpunten en zijn financieel goed onderlegd. Met mijn leeftijd heb ik een breed netwerk dat goed aanpast bij Wouters netwerk. En ja, we vertrouwen elkaar. Met beslissingen zitten we meestal op één lijn. Als we een gebouw zien weten we beiden wel van ja, dat zou wat kunnen zijn.' Wouter vult aan: 'Daarnaast hebben we partijen en mensen om ons heen die ook vermogend zijn, dus wij kunnen vaak bieden zonder voorbehoud van financiering. We steken er zelf ook altijd geld in, dus het is echt *skin in the game* bij ons. We gaan een traject in met allemaal goede adviseurs om ons heen. Dat is heel belangrijk, we kunnen snel aan tafel zitten met mensen die we vertrouwen en die ons goed kennen.'

RISICO'S INSCHATTEN

Natuurlijk zijn daar dan ook wel eens risicomomenten en is een markt ook nooit helemaal te voorspellen. Theo: 'De wereld is nu natuurlijk behoorlijk in beweging. Wat betekent dat voor beleggers? Wat betekent dat voor de rente? Die risico's schatten we zo goed mogelijk in. Maar ondernemen zonder risico is ook weer niet mogelijk. Onderdeel van onze strategie is dat we nooit al te grote projecten aanpakken. We kijken goed naar wat er kan en naar alternatieve aanwendbaarheid. Het gebouw dat we in Zoetermeer hebben gekocht hadden we, als alles tegen had gezeten, weer kunnen gaan verhuren als kantoorgebouw. Ook met onze inkoop zijn we zo scherp mogelijk, waarbij we altijd kijken naar een alternatief plan.' Wouter: 'Heel belangrijk is uiteindelijk dat het we risico durven te nemen. Wij zijn degene die de handtekening zetten. Wat we altijd heel goed doen is echt doorgronden hoe een pand in elkaar zit, bouwkundig, maar ook

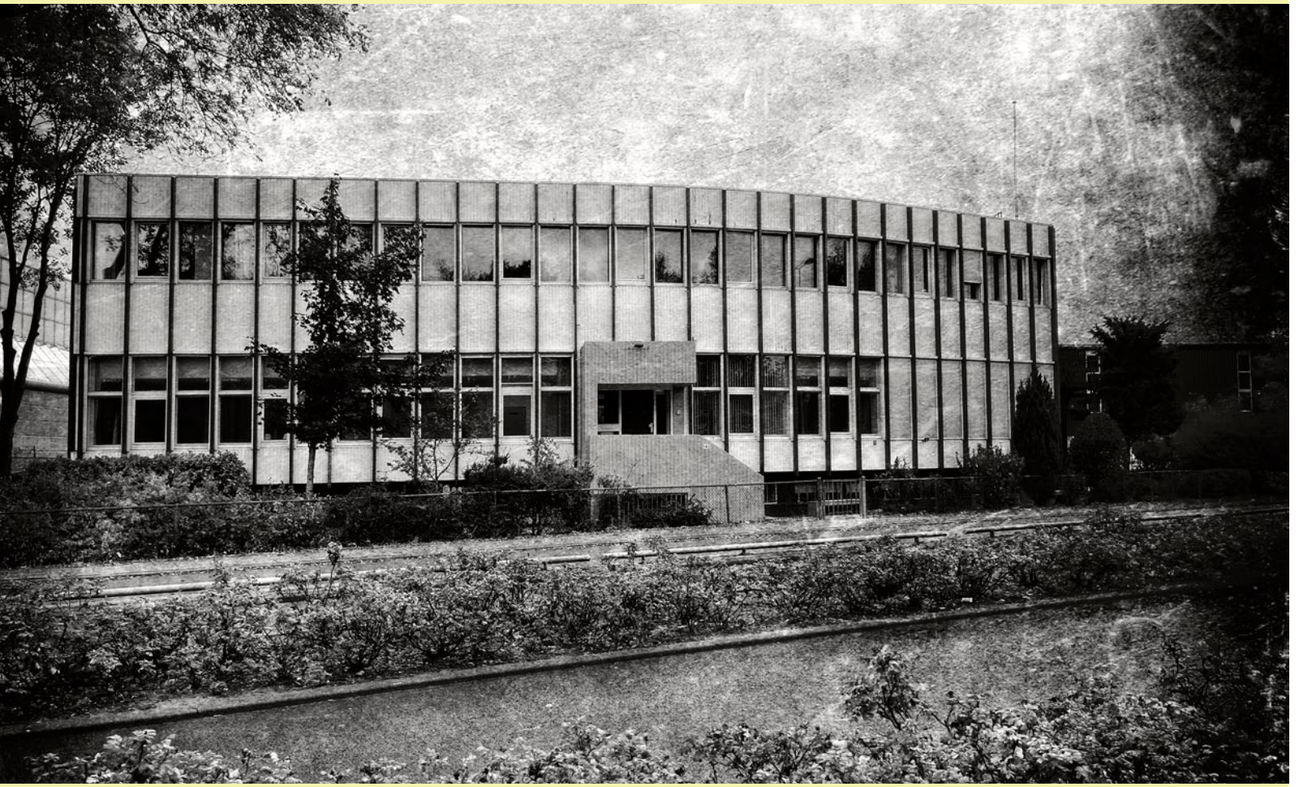
'DE VRAAG NAAR GOEDE ZORGLOCATIES IS ENORM GEGROEID'

WOUTER WUBBEN
eigenaar ORANGE INVEST

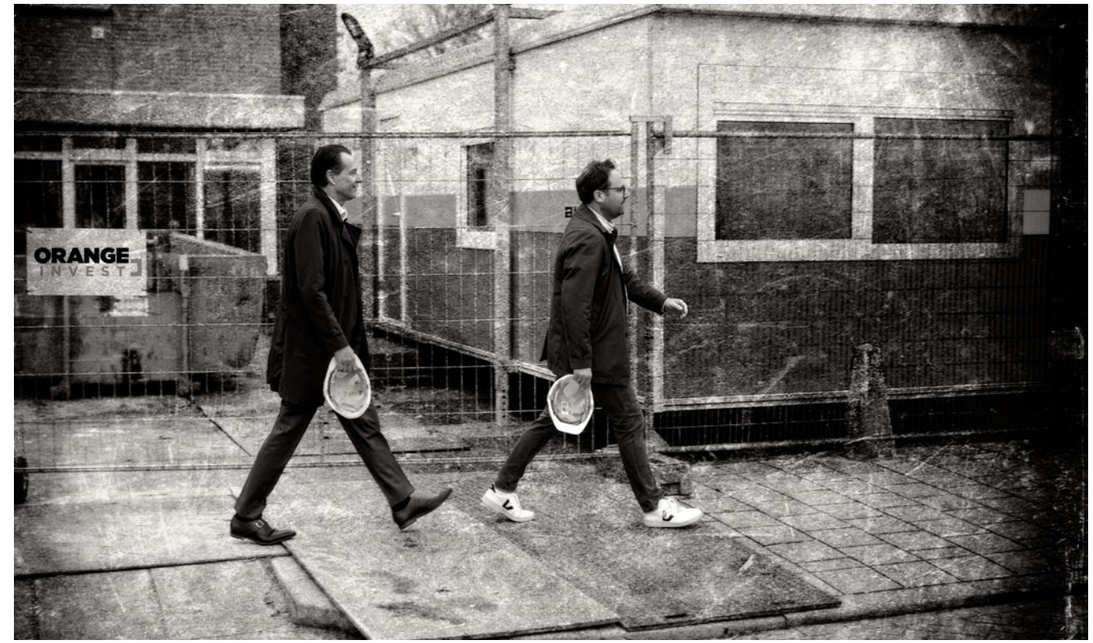
HOE BEÏNVLOEDT VERGRIJZING DE VRAAG NAAR ZORGVASTGOED?
Door de vergrijzing is er enorme toename van de vraag naar zorglocaties
OP WELKE MANIEREN KUNNEN INVESTEERDERS PROFITEREN VAN ZORGVASTGOED?
Zorgverleners zoeken naar locaties waar ze langdurig zorg willen verlenen
WAT ZIJN DE BELANGRIJKSTE UITDAGINGEN BIJ HET ONTWIKKELEN EN BEHEREN VAN ZORGVASTGOED?
Zorgen dat de patiënt centraal staat iedere zorginstelling werkt op een eigen manier en de zorgvraag is vaak anders en complex
WELKE ROL SPELEN OVERHEIDSBELEID EN REGELGEVING BIJ DE ONTWIKKELING EN EXPLOITATIE VAN ZORGVASTGOED?
Scheiding van huisvesting en zorg is bij nieuwe locaties een uitdaging
WELKE LEVENSLES HEB JE GELEERD EN VAN WIE:
Van mijn opa, blijf jezelf trouw en wees niet bang om te delen
WAT WAS VOOR JOU EEN BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN:
Een cliché maar de geboorte van mijn kinderen (3)
WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN:
Betrouwbaar voor de lange termijn
WAT IS JE DIEPSTE DRIJFVEER:
De passie voor het vak en nieuwe locaties creëren
WAAR SPREEK JE AF MET VRIENDEN EN WAAROM:
Op de padelbaan, sport verbind! Of een goed restaurant
WAAR KOM JE TOT RUST:
Op vakantie in Italië
WAT IS JE FAVORIETE UITWAAI-PLEK:
Oostenrijk op de piste!
HOE COMBINEER JIJ HART EN VERSTAND:
Door beslissingen te nemen met gevoel
IN WELKE STAD ZOU JE GRAAG WILLEN WONEN:
Madrid

THEO VAN DER HELM
eigenaar ORANGE INVEST

WELKE LEVENSLES HEB JE GELEERD EN VAN WIE:
Ik leer nog dagelijks
WAT WIL JIJ MENSEN MEE GEVEN:
Volg je hart
HOE GA JIJ OM MET UITDAGINGEN:
Als leermoment
WAT WIL JIJ BIJDRAGEN:
Goede huisvesting voor zorgpartijen
WELKE VITAMINES SLIK JE DAGELIJKS:
Te veel om op te noemen
WAAR KOM JE TOT RUST:
Thuis
HOE COMBINEER JIJ HART EN VERSTAND:
Ik volg mijn hart en gebruik de ratio van mijn verstand
HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK:
Ik werk met plezier dus geen stress
HOEVEEL UUR SPORT JE PER WEEK:
2 uur
HOE KRIJG JIJ ZAKEN IN BEWEGING:
Door zelf actief te zijn en het voortouw te nemen
IN WELKE STAD ZOU JE GRAAG WILLEN WONEN:
Woon ik al, Den Haag
NAAR WELKE PODCAST LUISTER JE GRAAG:
BNR Achter het Vermogen en Esther Perel
WELK BOEK LEES JE NU:
De levensweg



‘TRANSFORMATIE VAN BESTAANDE GEBOUWEN HEEFT ONZE VOORKEUR’



‘DOORDAT WE BEIDEN MAKELAAR ZIJN GEWEEST KUNNEN WE OP EEN VROEG MOMENT AAN GOEDE LOCATIES KOMEN’

met de bodemgesteldheid en andere van belang zijnde zaken. We hebben dan al vroeg contact met de gemeente en kunnen inschatten hoe de gemeente gaat reageren, en hoe we de omgeving mee kunnen nemen. Mensen zijn natuurlijk toch bang voor wat voor groepen er gehuisvest gaan worden. In Zoetermeer waren bij de inspraakavond ouders aanwezig die kwamen vertellen over hun dove kind die daar zou komen wonen. Dan zie je dat bewoners dat begrijpen.’

DUURZAAMHEID

Ook de zorgpartij zelf zet Orange Invest centraal in het proces. Theo: ‘Het is uiteindelijk hún locatie. Wij bouwen het, en of het houden of verkopen is een keuze die we maken, maar zij zitten daar straks minimaal 15 of 20 jaar. Dus voor hen moet het helemaal goed zijn.’ Voor de vastgoedmarkt zal de zorgsector de komende jaren veel verder uitgroeien, verwachten beide mannen. ‘De zorg komt steeds dichterbij voor heel veel mensen, voor jezelf of in je familie en je omgeving. Kijk maar naar de snelle vergrijzing van de bevolking. De zorg zal daarmee ook verder door moeten professionaliseren. De vraag verandert ook enorm. Er is veel meer behoefte aan zelfstandigheid, wat betekent dat zorgstudio’s levensloopbestendig worden. Zodat de kinderen die straks volwassen zijn ook in hun eigen studio’s kunnen blijven wonen. Daarnaast wordt ook de verduurzaming steeds belangrijker. De energiekosten voor de huisvesting worden steeds hoger. De zorgpartijen vinden dit onderwerp van belang en samen streven wij naar minimaal een A+ label of beter.’

EXPERTISE

Helaas liggen de goede locaties, en dan met name in de Randstad, niet voor het oprapen. Makelaarsexpertise en netwerk werpen hier hun vruchten af. ‘Doordat we beide makelaar zijn geweest, merken we dat we aan locaties kunnen komen die eigenlijk niet op de markt zijn.’ De beleggingsfondsen die in zorgvastgoed geïnteresseerd zijn, bestaan uit zowel de grote Europese fondsen als de kleinere fondsen. Theo: ‘Zorgvastgoed zorgt natuurlijk ook een stabiele inkomstenbron. De zorg gaat altijd door. Vaak is er sprake van een langjarig huurcontract en langdurige zorgpartij. Natuurlijk kun je niet uitponden zoals met woningen, maar zorgpartijen gaan eigenlijk vrijwel nooit meer weg op een locatie waar ze goed zitten. Dit is dus een hele rustige vorm van beleggen. Voor een gemiddeld pensioenfonds, vastgoedfonds of vermogende particuliere belegger is dat natuurlijk zeer prettig.’