

VEEL OUDEREN BLIJVEN THUIS WONEN, MAAR IS DAT ECHT DE PLEK WAAR ZE OUD WILLEN WORDEN OF ONTBREKEN GOEDE ALTERNATIEVEN?

Een bijdrage leveren aan portefeuilleoptimalisaties en daarmee aan het optimaliseren van de balans in de vastgoedmarkt. Dat is de drijfveer van **directeur Barbette de Graaf van Nieuwstad OrangeGlobal**. Ook in zorgvastgoed zal ‘dealflow management’ in haar aanpak een wezenlijk onderdeel zijn. Een unieke methode waarmee nog een wereld valt te winnen.

Je zou het een druppel op de gloeiende plaat kunnen noemen, maar toch... Op het snijvlak van organisatieadvies en vastgoedadvies, heeft Barbette de Graaf met Nieuwstad OrangeGlobal de woningmarkt de afgelopen jaren evenwichtiger gemaakt. Bij de tientallen transacties tussen woningcorporaties en beleggers die ze via dealflow management in goede banen leidde, verruilden duizenden huurwoningen van eigenaar. Soms ook ging het om zorgvastgoed, vaak voor ouderen, een wooncategorie waar volgens De Graaf voldoende passend aanbod nog ver te zoeken is.

Hoe komt dat woonaanbod voor ouderen nog onderbelicht is?

‘Nederlanders zijn niet gewend om tijdig na te denken over hoe ze op hun oude dag willen wonen. Dat is anders dan in landen als de Verenigde Staten, Duitsland en

Groot-Brittannië. Aan de ene kant is het goed dat ouderen vooral in het nu willen leven, want ze hebben een kortere horizon. Aan de andere kant gaan ze er dan aan voorbij dat ze zich misschien te kort doen op woninggebied. Nadat de kinderen het huis uit zijn en het werkzame leven erop zit, blijft een enorme groep ouderen wonen in een ‘alternatief aanwendbare’ grondgebonden eengezinswoning. Deels omdat er nog maar weinig goede alternatieven zijn, deels uit gewoonte en omdat ze verknocht zijn aan het huis waar ze zoveel hebben meegemaakt. Dat is hun goed recht, maar hoe ouder en immobielier ze worden, hoe meer het kan beginnen te wringen, resulterend in een sterk afnemend woongenot. Langer thuis blijven wonen hoeft niet per definitie in de huidige woning, maar wat is het betere alternatief?’

Is het louter een kwestie van goede woonalternatieven aanbieden?

‘Zo eenvoudig is dat nog niet, want ‘de



‘HET GAAT OM DE MENSEN. OM OUDEREN, MET AL HUN VERSCHILLENDE LEEFSTIJLEN, WOONWENSEN EN ZORGBEHOEFTE’

oudere' bestaat niet. De verschillen in woonwensen en leefstijlen zijn enorm. Bovendien heb je ouderen die op hun 90e nog zelfstandig kunnen wonen en ouderen die op hun 70e intensieve, intramurale zorg nodig hebben. Voor deze beide groepen is meer passend aanbod nodig. Wat je naast opkomende nieuwbouw momenteel ook ziet is het moderniseren van 'serviceflats', een concept uit de jaren zeventig dat in beginsel helemaal niet zo slecht was. Alleen het naar bijdetijdse maatstaven in stand houden van zowel het vastgoed als het serviceconcept is een grote opgave in Nederland. De revitalisatie van Eikendonck in Vught en van Park Boswijk in Doorn geven een goed beeld van de opgave. Het waren verouderde serviceflats, het worden service residenties met huur- en koopappartementen die moderner, comfortabeler en duurzamer zijn, met binnen de 'serviceflat 2.0' alle denkbare voorzieningen en zowel privacy als sociale coherentie.'

Waar is nog meer behoefte aan?

'Naast revitalisatie van de serviceflats ook meer nieuwbouw. Zorgvastgoed mag in Nederland een betrekkelijk nieuwe asset klasse zijn, het begint van de grond te komen. Zowel institutionele als particuliere beleggers als woningcorporaties hebben in de gaten dat het om een enorme doelgroep gaat. Dat blijkt ook uit demografisch onderzoek: het aantal 65-plussers neemt toe van 2,8 miljoen in 2010 naar 4,6 miljoen in 2040. Dat is dan meer dan de helft van het aantal huishoudens. Maar de 'sense of urgency' lijkt nog niet zo te worden beleefd als wel het geval is voor bijvoorbeeld studenten, starters of expats. Enerzijds moet het aanbod structureel worden georganiseerd, iets wat in andere landen al wel gebeurt, anderzijds moet aan de vraagkant worden gestimuleerd dat ouderen

er tijdig over na gaan denken. Via een bewustwordingscampagne bijvoorbeeld.'

Wat voor rol kan Nieuwstad OrangeGlobal daarbij spelen?

'Net als in andere woningmarktsegmenten streef ik ook in het zorgvastgoed naar meer balans. Soms is het transactiegericht, in de vorm van de begeleiding van aan- en verkoopprocessen van bestaand of nieuw vastgoed, en soms ondersteun ik bij het vaststellen van een vastgoedstrategie of het inrichten van de governance voor de vastgoedorganisatie. In de wetenschap dat vastgoed een vak apart is en zeker niet de corebusiness van zorgondernemers, ben ik een van de initiatiefnemers van Community Care Invest. Dat richt zich op zorgvastgoed in het middensegment van bijvoorbeeld woningcorporaties, zorgondernemers en ontwikkelaars waar nieuwe eigenaren of herfinanciering voor wordt gezocht.'

Met een 'zorgvuldige, sensitieve en onafhankelijke aanpak', afficheer je je als 'een van de meest deskundige en ervaren specialisten in Nederland op het gebied van corporatieverkopen'. Is zorgvastgoed niet een heel andere tak van sport?

'Nee, er zijn veel raakvlakken en overeenkomsten in het proces en net als bij corporaties is het cruciaal dat wordt voldaan aan wetgeving en good governance bij besluitvorming. Veel kennis en ervaring die ik de afgelopen 25 jaar heb opgedaan, komen van pas bij de complexe uitdaging waarmee duurzaam zorgvastgoed zich onderscheidt: een goede balans tussen de kwaliteit van de woning en het zorg- of serviceconcept enerzijds en het commerciële rendement voor de beleggers en hun financiers anderzijds.'

'NET ALS IN ANDERE WONINGMARKTSEGMENTEN WERKT NIEUWSTAD ORANGEGLOBAL OOK IN HET ZORGVASTGOED AAN MEER BALANS'



TERUGBLIK 2019

Een buitenlandse investeerder met plannen om in Nederlands intramuraal zorgvastgoed te investeren, vroeg me om een aantal data. In Nederland hebben we de gevraagde data echter nog niet. Voor buitenlandse partijen is het gebrek aan data en transparantie een risicofactor. De professionalisering van de asset klasse

zorgvastgoed begint te komen. Op het gebied van zorgvastgoed kunnen we pas voor meer kwantiteit, kwaliteit en balans gaan zorgen als we beter in beeld hebben aan wat voor woon-, zorg- en serviceconcepten er behoefte is. Dat begint met bewustwording dat het om de mensen gaat. **Belangrijkste les uit 2019?** In Austin, Texas heb ik een 70-jarige

Amerikaanse super lawyer als mediator in een vastgoed geschil aan het werk gezien. De manier waarop hij twaalf uur lang met partijen naar de oplossing toewerkte, was voor mij bijzonder inspirerend. **Welk cijfer geef je 2019?** Een 9. **Mooiste deal....** Dat zijn er meerdere geweest, klein en groot, waarbij dealfow management uiteindelijk tot

enthousiaste, tevreden partijen leidde. Daar haal ik gigantisch veel energie uit. **Opvallendste nieuws in 2019** De Brexit.

VOORSPELLING 2020

In binnen- en buitenland is enorm veel geld beschikbaar, dat een goede, rustige belegging zoekt. Zorgvastgoed bijvoorbeeld. Er liggen kansen voor heel veel partijen, ik hoop dat ze in 2020 op grotere schaal worden benut. En dat alle partijen zich realiseren dat het altijd om de mensen gaat. Om ouderen, die je in allerlei soorten en maten hebt, met

allemaal verschillende leefstijlen, woonwensen en zorgbehoeften. **Wat staat er op de agenda voor 2020?** Ik zou graag een bijdrage willen leveren aan een communicatie- of marketingtraject dat ouderen stimuleert om tijdig over hun huidige en toekomstige woonsituatie na te denken. **Waar ga je in 2020 meer tijd en aandacht aan schenken?** Qua werk: sociale media als LinkedIn. Die heb

ik de afgelopen jaren veronachtzaamd. **Grootste uitdaging....** Zorgvastgoed nog meer op de kaart zien te krijgen bij alle stakeholders. **Waar kijk je naar uit....** In 2019 heb ik geen tijd gehad voor vakantie. Of er geen tijd voor gemaakt, het is maar hoe je het bekijkt. In 2020 ga ik mijn passies, de racefiets en Schotland, combineren door op fietsvakantie te gaan in dat prachtige land.