

GROEI EN OPTIMISME KENMERKEN WONINGBELEGGINGSMARKT, ZORGVASTGOED EN CAPITAL VALUE

Specialist en marktleider Capital Value brengt jaarlijks een onderzoeksrapport uit over de ontwikkelingen op de woningbeleggingsmarkt.

Niemand minder dan minister-president Mark Rutte nam het dit jaar in ontvangst en kon met eigen ogen lezen dat het transactievolume in zorgvastgoed in 2019 uitkwam op het recordbedrag van 1,25 miljard euro.

Uit het onderzoek van Capital Value blijkt dat 2019 niet alleen voor zorgvastgoed maar voor de hele woningbeleggingsmarkt een recordjaar was met een transactievolume van 9,3 miljard euro. Bij een aanzienlijk deel daarvan werden transactie-, taxatie- en/of adviesdiensten geleverd door Capital Value, dat vorig jaar met een totaalvolume van 3,7 miljard euro aan transacties op de tweede plaats eindigde in de ranking van alle adviseurs op de vastgoedbeleggingsmarkt. De snelle groei van de 'specialist en marktleider in woningbeleggingen', werd bovendien beloond met de podiumplek bij de strijd om de FD Gazellen Award die jaarlijks wordt georganiseerd door Het Financieel Dagblad. 'De corona-perikelen ten spijt, hebben we het onverminderd druk,' vertelt register taxateur **Danny La Rose**, die samen met vastgoedadviseur **Manon Kuipers** binnen Capital Value het 'team zorgvastgoed' aanstuurt. 'Het coronavirus zorgt voor een ongekende druk op de zorgorganisaties. De hoogste prioriteit van deze organisaties is momenteel het beschermen van hun cliënten en bewoners. Voor ons als taxateur vraagt dat om meer creativiteit en flexibiliteit bij de taxatievraagstukken van de complexen, die ondanks de crisis blijven komen. Dankzij de moderne communicatiemiddelen kunnen deze ook gewoon doorgaan.'

Kuipers voegt er aan toe dat de vraag vanuit de doelgroep naar kwalitatief geschikt zorgvastgoed groot is, mede door ontwikkelingen als extramuralisering en vergrijzing. 'Er is een enorme behoefte aan verpleeghuisplekken en seniorenhuisvesting en het gebrek hieraan belemmert de doorstroming op de reguliere woningmarkt. Beleggers bevestigen tegelijkertijd, ook tijdens de huidige coronacrisis, het vertrouwen in deze assetcategorie. Het beschikbare

kapitaal voor investeringen in zorgvastgoed neemt toe. We zien momenteel veel belangstelling vanuit fondsinitiators en institutionele beleggers uit binnen- en buitenland, zowel voor nieuwe fondsen alsook om de huidige positie te verstevigen.' Eerder dit jaar bleek volgens **Kuipers** uit onderzoek van Capital Value dat er bijna 3,5 miljard euro beschikbaar is voor Nederlands zorgvastgoed. 'Omdat het speelveld groter is geworden, bestaat ons werk als vastgoedadviseur voor een belangrijk deel uit het bij elkaar brengen van partijen als corporaties, zorginstellingen, gemeenten en beleggers. Dat zorgvastgoed en seniorenhuisvesting worden meegenomen in prestatieafspraken tussen gemeenten met corporaties is een goede zaak. Desondanks blijft het aanbod achter bij de behoefte en is er veel kapitaal van beleggers dat nog onbenut blijft.'

BELEGGERS STAAN TE POPELEN OM DE TRADITIONELE EIGENAARSROL VAN CORPORATIES OVER TE NEMEN?

Kuipers: 'Corporaties richten zich met betaalbare huurwoningen op een belangrijk deel van de doelgroep, senioren met een (toekomstige) lichte zorgvraag. Bij een groot deel van de corporaties behoort specifiek zorgvastgoed niet tot de portefeuillestrategie, zeker als dit buiten de kernregio ligt. Zorginstellingen onderzoeken daardoor alternatieve financieringsbronnen ten behoeve van vastgoedinvesteringen. De traditionele rol van corporaties of banken maakt steeds meer plaats voor samenwerkingsvormen met beleggers in zorgvastgoed. In dit verband is de toetreding van Belgische beleggers tot de Nederlandse markt illustratief. Omdat hun thuismarkt verzadigd is, hebben zij Nederlands zorgvastgoed een aantal jaar geleden ontdekt als een aantrekkelijke asset class die een stabiele langjarige cashflow genereert.'

La Rose: 'Veel van het verouderde zorgvastgoed,



Danny La Rose en Manon Kuipers



Manon Kuipers

‘BELEGGERS BEVESTIGEN OOK TIJDENS DE CORONACRISIS HET VERTROUWEN IN ZORGVASTGOED’

verzorgings- en verpleeghuizen uit de jaren zeventig, is eigendom van corporaties. Zij worstelen met de vraag welke investeringen noodzakelijk zijn om een toekomstbestendige huisvesting te realiseren voor de huurders en hoe zij het vastgoed kunnen laten aansluiten op de huidige vraag vanuit de steeds groter wordende doelgroep. Het ontwikkelen en beheren van specifiek zorgvastgoed behoort veelal niet tot de kerntaak van corporaties. Wij zien bij deze vraagstukken een grote toegevoegde waarde voor beleggers, die commercieel zijn ingesteld maar ook investeringen willen doen die social impact hebben.’

Kuipers: ‘Een recente transactie die model staat voor het huidige speelveld, is de verkoop van Woonzorgcentrum SassenBourg in Sassenheim. Wij begeleidden Woonstichting Stek bij de verkoop, die het multifunctionele complex met 99 (zorg)woningen en een multifunctioneel gezondheidscentrum van ca. 5.000 m² verkocht aan Syntrus Achmea Real Estate & Finance. Het unieke woonzorgconcept van SassenBourg met een wijkgerichte functie, past goed in het Achmea Dutch Health Care Property Fund. Dankzij de verkoop kan Stek meer investeren in het bestaande bezit en in nieuwbouw van sociale huurwoningen. Een ander mooi voorbeeld van een transactie tussen een



Woonzorgcentrum Sassenbourg

woningcorporatie en een belegger is de verkoop van de woon-zorgportefeuille van Intermaris aan Holland Immo Group. De 265 wooneenheden in Noord Holland, voor het merendeel langjarig verhuurd aan zorginstellingen, is toegevoegd aan het IMMO Zorgwoningfonds 3. Ook deze belegger in zorgvastgoed heeft een langjarige horizon.’

La Rose: ‘Eén van de vele transacties waar ik als taxateur bij betrokken ben geweest is de aankoop en transformatie van zorgcentrum De Nudehof in Wageningen. Zorgorganisatie Opella is door middel van een sale-and-leaseback constructie de samenwerking aangegaan met Estea Capital, een particuliere belegger uit Ede. Na verwerving heeft Estea het vijftig jaar oude complex succesvol weten te renoveren en moderniseren. Doordat het voor Estea de dagelijkse gang van zaken is weten zij exact op welke manier zij de meeste toegevoegde waarde kunnen creëren voor bewoners, zorgorganisatie en eigenaar.’

SINDS DE START IN 2012, HEEFT CAPITAL VALUE EEN STORMMAGTIGE GROEI DOORGEMAAKT. WAT IS HET GEHEIM VAN JULLIE SUCCES?

La Rose: ‘We focussen puur op het segment woningbeleggingen. In dit segment hebben wij het

grootste team en de meeste marktkennis. We kunnen als geen ander een brug slaan tussen corporaties en beleggers. Of het nu om reguliere woningen, om zorgvastgoed of om woonzorgvastgoed gaat, er is sprake van grote tekorten en van een mismatch tussen vraag en aanbod. Samenwerking en nieuwe allianties zijn noodzakelijk, ook tussen partijen die voorheen in verschillende werelden opereerden. Capital Value heeft alle kennis en expertise in huis om die samenwerking te faciliteren.’

Kuipers: ‘Daarbij is een belangrijke rol weggelegd voor onze researchafdeling, die met onder andere het jaarlijkse onderzoek naar de woningbeleggingsmarkt veel marktinformatie vergaart. Dat wij onze verschillende klanten door middel van onze accurate marktkennis en transactie-ervaring optimaal kunnen adviseren, is mede aan hen te danken. Alle successen worden dan ook samen gevierd.’

La Rose: ‘Zoals de verkoop van de Round Hill-portefeuille aan Heimstaden, vorig jaar, met een waarde van 1,38 miljard euro de grootste woningbeleggingstransactie op de Nederlandse markt tot nu toe. Een fantastische teamprestatie, van goed op elkaar ingespeelde professionals die als geen ander thuis zijn in de woningbeleggingsmarkt.’ ■



Damy La Rose

‘SAMENWERKING EN NIEUWE ALLIANTIES ZIJN NOODZAKELIJK, OOK TUSSEN PARTIJEN DIE VOORHEEN IN VERSCHILLENDE WERELDEN WERKTEN’

THUISWERKEN:

Kuipers: ‘Dat gaat verrassend goed, al vind ik het heel prettig om conform de afgesproken corona-richtlijnen ook nog af en toe op kantoor te werken.’

La Rose: ‘In het begin was het even wennen en goed afstemmen met mijn vrouw en kinderen die ook thuis zijn, maar inmiddels hebben we onze draai gevonden. Ik werk bijvoorbeeld meer uren 's avonds. Het thuiswerken is zeker niet ten koste gegaan van mijn

productiviteit.’

VERBORGEN TALENT:

Kuipers: ‘Een potje tennis op de Nintendo Wii.’

INSPIRATIEBRON:

La Rose: ‘Michael Jordan’

Kuipers: ‘Roger Federer’

ULTIEME ONTSPANNING:

La Rose: ‘Sporten! Fietsen, hardlopen, bootcamp.’

Kuipers: ‘Hardlopen en Netflix, series als ‘La casa de papel’.’

FAVORIETE STAD:

Kuipers: ‘Lissabon.’

Ik word blij van de combinatie van stad, strand, cultuur en niet te vergeten het klimaat.’

La Rose: ‘Geen twijfel over mogelijk: New York. En in Nederland ‘Manhattan aan de Maas’ oftewel Rotterdam.’