

Interview

3

Olle Roffelsen & Dean van Zwieten



Links: Olle Roffelsen. Rechts: Dean van Zwieten.
Beiden verhuurspecialist van DZVM.



‘Soms heeft
het vastgoed
veel liefde
nodig’



Interview



Verbindende schakel tussen belegger en de zorg

Op het snijvlak van maatschappelijke impact en vastgoed regisseert De Zorgvastgoed Maatschappij (DZVM) de verbinding tussen beleggers en zorginstellingen. De een zoekt naar stabiel, toekomstbestendig rendement, de ander naar passend vastgoed. 'We zijn trots dat we het afgelopen jaar ruim vijfhonderd mensen toegang hebben gegeven tot een geschikte zorgplek.'



Olle Roffelsen en Dean van Zwieten

Interview

Soms spreken cijfers voor zichzelf. De gemiddelde ggz-wachttijd stijgt momenteel naar honderdduizend mensen in Nederland. De situatie is penibel: vorig jaar liep de gemiddelde wachttijd voor deze zorg verder op tot ongeveer een half jaar. En daar wringt de schoen, vertelt verhuurspecialist Olle Roffelsen van DZVM: 'Juist bij een groot deel van de ggz-zorg is de intrinsieke motivatie cruciaal. Als een patiënt 'de knop heeft omgezet' en om hulp vraagt, moet diegene nu vervolgens maanden wachten. Niet alleen omdat er personeelsgebrek is bij de instellingen, maar steeds vaker ook omdat er geen geschikte zorgplek beschikbaar is. Dit vergroot het risico op terugval, medische complicaties of maatschappelijke uitval (zoals baanverlies of dakloosheid) aanzienlijk tijdens deze wachtperiode. Het is een schrijnende situatie.'

Hij heeft zelf - in een andere zorgsituatie - gezien wat de zoektocht voor mensen betekent. 'In mijn nabije omgeving. Een gehandicapte jongen, die al maanden wacht op een professionele plek. Maar in de buurt zit alles vol, en plaatsing in Groningen of Limburg is voor de familie geen optie. Veel te ver van huis. En wat moet je dan? Dan behoud je dus de status quo die onhoudbaar is: wachten, terwijl dat voor heel veel patiënten en mantelzorgers eigenlijk niet meer gaat.'

Vraag veel groter

De Zorgvastgoed Maatschappij is de verbindende schakel tussen een grote groep beleggers in Nederland en de brede zorgsector. Jeugdzorg, gehandicaptenopvang, verslavingsklinieken,

ouderenzorg. 'Wij weten precies welke zorgorganisaties op zoek zijn naar passend vastgoed. Wat daarbij opvalt, is dat de vraag vele malen groter is dan het beschikbare aanbod, en die kloof groeit iedere dag verder. Met de verregaande vergrijzing, druk op de maatschappij en de mores van "langer kiezen voor thuiszorg" voordat mensen echt uit huis geplaatst kunnen worden, staat de vraag bijna op knippen. Dat bracht ons ertoe een brug te slaan tussen beleggers, vastgoedeigenaren en zorginstellingen: de één met geschikt vastgoed in portefeuille, de ander met een urgente huisvestingsvraag. Die

aanpak blijkt succesvol, maar we staan pas aan het begin. De ambitie is groot: komend jaar wil DZVM verder groeien en bijdragen aan het realiseren van ruim duizend zorgplekken voor mensen die daar dringend behoefte aan hebben.'

Dean van Zwieten, eveneens verhuurspecialist bij DZVM, schetst de context. Er zijn voldoende panden in Nederland, daar schuilt het probleem niet, maar de belegger moet geholpen worden, is de conclusie. 'Vastgoedeigenaren zien steeds vaker dat zorgvastgoed een unieke kans biedt op langdurige en stabiele huurovereenkomsten, denk

'Nee, een verslavingskliniek naast een café, dat wil je niet'



Olle Roffelsen & Dean van Zwieten



Beelden boven en onder: zorglocatie in Utrecht.

aan tien plus tien of zelfs vijftien plus vijftien jaar. De uitdaging zit niet in de interesse van beleggers, maar in de specialistische kennis die nodig is om zorgvastgoed goed te begrijpen. Wij kennen de wet- en regelgeving, weten wat zorginstellingen nodig hebben en begeleiden beleggers bij het vinden van de juiste bestemming voor hun vastgoed. Daarbij beschikken we over een groot netwerk van betrouwbare zorginstellingen, waardoor we snel de juiste partijen aan elkaar kunnen verbinden.'

Midden in de zorg

Die verbinding gaat niet vanzelf. En is ook zeker geen automatisme. Veel panden hebben de potentie om te dienen als zorgvastgoed, maar zijn dat in essentie nog helemaal niet. 'Wij kennen de vraag uit de zorg, omdat wij daar dagelijks over praten met potentiële huurders. We brengen bezoeken op locatie, lopen mee met zorgprofessionals om te kunnen begrijpen welke details belangrijk zijn. Zo kunnen wij vastgoed, aan de andere zijde, op waarde schatten. Soms zitten er pareltjes tussen. Soms heeft het vastgoed veel liefde nodig. Ogenschijnlijk een historische villa, maar met een reeks aanpassingen ideaal voor psychiatrie, bijvoorbeeld. Het eindresultaat ligt niet altijd voor de hand. De kansen moet je zien en dat kan alleen als je snapt wat er echt gevraagd wordt. De vraag achter de vraag, zeg maar. Dan draait het vervolgens om die aanpassingen die we moeten maken ten aanzien van het vastgoed. De juiste trapleuning, een passende kamerindeling, een specifieke vloerafwerking, enzovoorts', legt Olle Roffelsen uit.

Andersom is ook waar. Dean van Zwieten neemt het over: 'Een vastgoedeigenaar is overtuigd dat zijn pand geschikt is voor de zorg, maar vergeet een aantal elementaire zaken, waardoor het in onze ogen onmogelijk is. Die adviesrol hebben we ook. (...) Een verslavingskliniek naast een café, dat wil je niet. En zo zijn er meer mismatches, die je op het eerste gezicht niet zomaar bedenkt, maar wel degelijk

belangrijk zijn om te benoemen. Daar bemiddelen wij, uiteraard.'

Het aangeboden vastgoed is off-market. En juist dat biedt kansen voor de zorgsector. Olle Roffelsen: 'Die zijn natuurlijk al langer in gesprek met de markt. Dat krijgen we ook te horen. "Ik trof wel partijen, maar die konden niet matchen met onze eisen", is een veelgehoorde. Of de markt die →

Interview

vastgoed aanbiedt, maar net niet de juiste partij vindt. Het luistert heel nauw en vraagt om specifieke afstemming.'

Ambities die verder reiken


De rol als verbindende schakel tussen beleggers en zorginstellingen past DZVM perfect. Na een sterke periode van groei en succesvolle samenwerkingen kijkt het team ambitieus naar de toekomst: het doel is om de impact en het aantal gerealiseerde zorgplekken de komende periode verder te verdubbelen.

Ouderenzorg is een belangrijk thema, waar bovendien steeds meer regelgeving (en dus eisen) aan vastkleven. 'Moderne ouderen huisvesting, met naastgelegen zorg, daar ligt nog een wereld te wachten. Er hangen diverse stigma's aan. Zoals het bejaardentehuis-beeld. Ik snap het ook wel: daar wil je niet zomaar naartoe als oudere. Maar als je het juiste vastgoed krijgt aangeboden, met leeftijdsgenoten, die misschien net als jij eenzaamheid voelen dan kan er met elkaar saamhorigheid en nieuw elan in het leven ontstaan. (...) En komt bovendien de vastgelopen woningmarkt op gang en kan er doorstroming plaatsvinden. Zo dragen we bij aan een groot probleem in de hedendaagse maatschappij.' Van samenwerking naar uitbreiding Met de toenemende druk op de zorg en een duidelijke verschuiving in de vraag, is de urgentie reusachtig. Dean van Zwieten: 'De vraag naar passende zorghuisvesting blijft toenemen. Tegelijkertijd zien we een duidelijke verschuiving richting kleinschaliger wonen. Waar zorgvastgoed vroeger vaak werd ingericht voor groepen van

'Vastgoedeigenaren snappen heel goed dat dit een kans is op een langdurige huurovereenkomst'

circa dertig personen, kiezen zorginstellingen en bewoners tegenwoordig steeds vaker voor een meer huiselijke en persoonlijke woonomgeving. Dat verandert niet alleen de vraag, maar ook het type vastgoed waar behoefte aan is. Juist naar dat soort locaties zijn wij voortdurend op zoek. Zowel beleggers met geschikt vastgoed als zorginstellingen die op zoek zijn naar nieuwe zorglocaties kunnen zich bij ons melden.'

Op die manier kan DVZM de zorgsector van dienst zijn. En komen er mooie vastgoedverhalen bovendien. 'Een zorgpartij in Breda was maandenlang op zoek. En als je dan bekijkt waar wij hen nu heel blij mee hebben gemaakt... Op het eerste gezicht niet

eens zo'n heel mooi pand. Maar als je het grotere plaatje ziet, dan kun je maatregelen treffen en nu is het prachtig. Dat vind ik persoonlijk het mooiste om te zien: zorginstellingen die eerst één locatie via ons huren en vervolgens terugkomen voor een tweede of zelfs derde pand. Sommige organisaties hebben inmiddels meerdere vestigingen via DZVM gerealiseerd. Tsja, dan denk ik weer aan die mensen, die dit echt nodig hebben in hun leven. Dit is nog nijpender dan wonen. Of je twee jaar langer bij je ouders moet wachten omdat de woonmarkt overkookt is, of je leven staat letterlijk stil omdat je geen adequate zorg kunt krijgen. Daar maken wij het verschil. En dat geeft een ontzettend goed gevoel', besluit Olle Roffelsen zijn verhaal. 



Olle Roffelsen

in cijfers

Dean van Zwieten

