

Zorgvastgoed wordt eldorado voor ontwikkelaars en beleggers

24-02-2014 10:06

Er liggen voor investeerders en beleggers enorme kansen in het zorgvastgoed. Daarvoor is het wel noodzakelijk, dat de zorgsector zich proactiever opstelt en zich veel meer laat zien. Beleggers moeten op hun beurt niet alleen naar zorgvastgoed kijken in termen van nieuwbouw, zo vinden Bram Heijnsbroek, George Muller en Gerard Thaens van Partners in zorgvastgoed.

Er is nogal wat aan de hand in de zorgland. Zo zitten we midden in een dubbele vergrijzingsgolf. Nieuwe woonvormen voor senioren met en zonder zorgvraag zijn in opmars. Met de ruim 4,5 miljoen senioren die er aan staan te komen, schatten wij in dat de vraag naar woonvormen van mensen met een zorgvraag aanzienlijk groter is dan het beschikbare aanbod. Het aantal nieuwe ziekenhuizen dat de komende jaren wordt gebouwd is waarschijnlijk op de hand te tellen. De groei zit dan ook vooral in kleinschaligheid, slim ruimtegebruik en renovatie. Deze kleinschaligheid zien we bijvoorbeeld terug in 1,5 lijns centra in de wijk die in opmars zijn en veel ziekenhuizen overwegen renovatie en vervreemding van hun bestaande vastgoed. En tenslotte komen er een slordige 1100 verzorgingshuizen op de markt en staan er honderden leegstaande gebouwen op locaties die geschikt zijn voor verzorgd wonen en gezondheidszorg.

Eldorado voor vastgoedsector

Kortom, een waar eldorado voor ondernemende ontwikkelaars, particuliere investeerders en institutionele beleggers. In de praktijk buitelen deze partijen nog niet over elkaar heen om zich op deze opgave te storten. Natuurlijk, bij institutionele beleggers groeit de belangstelling. Het aantal vastgoedbedrijven en assetmanagers van zorgvastgoed neemt toe. Maar de rendementseisen zijn stevig en daardoor zijn de deals nog beperkt. Een solide kasstroom krijgt de voorkeur boven indirect rendement. En dan het liefst alternatief aanwendbaar. Bang dat deze beleggers zijn dat er over een jaar of 20 geen behoefte meer is aan woongebouwen voor bijvoorbeeld mensen met dementie. Het is koudwatervrees. Immers, volgens de prognoses zal de komende twee decennia het aantal mensen met dementie verdubbelen. Bij private beleggers is zorgvastgoed wel in opmars. Maar het gaat te langzaam. En de mindset is nog te zeer gericht op termen van nieuwbouw in plaats van investeren en renoveren en transformeren van bestaand zorgvastgoed zoals verzorgingshuizen. De kansen worden niet voldoende gezien.

Hier ligt dan ook een belangrijke taak voor de zorgsector zelf. Deze is namelijk nog veel te veel in zichzelf gekeerd en reageert vooral op de wijzigingen in het zorgstelsel in plaats van te kijken naar de vraag. Zij hebben vaak enkel oog voor de traditionele stakeholders zoals zorgkantoren, verzekeraars en woningcorporaties. De zorgsector moet veel meer naar buiten treden. Aan potentiële financiers, zowel de institutionele als particuliere belegger, moeten zij laten zien, dat zij een meer dan interessante businesscase hebben. Organiseer bijvoorbeeld een roadshow langs financiële partijen. Het is met alle veranderingen die er aan staan te komen voor de zorgsector nu het moment om alle schroom van zich af te werpen. Want zoals het met alles in het leven is, onbekend maakt nu eenmaal onbemind.

Drs Bram Heijnsbroek,
Ir George Muller MRE,
Drs ing. Gerard Thaens,

Partners in zorgvastgoed