

Beleggers betreden de zorgmarkt: Hoe kun je de kans in de zorgmarkt als belegger grijpen?

02-02-2016 11:25

Tot 2040 zal het aantal 75-plussers verdubbelen. Met het veranderende beleid van de overheid wordt de scheiding van wonen en zorg gestimuleerd met als gevolg dat veel ouderen langer thuis moeten blijven wonen. De verwachte toenemende vraag naar huisvestingsoplossingen voor senioren blijft echter uit, blijkt uit onderzoek van Aedes-Actiz in 2015. Door een kwantitatieve en kwalitatieve mismatch tussen de vraag naar seniorenwoningen en het aanbod hebben corporaties nog steeds moeite om seniorenwoningen te verhuren. Ook al ervaren we de extra vraag naar seniorenwoningen niet, deze is er wel degelijk. En hier ligt een kans voor beleggers om juist in zorgvastgoed te investeren.

Noodzakelijk voor de belegger is kennis over zorgmarkt

Veel beleggers zien de opgave om vraag en aanbod van de woningen in de zorgmarkt weer in balans te brengen als taak van de sociale sector en de overheid. Maar zijn beleggers zich bewust van het feit dat de omvang van zorgvastgoed in Nederland, cure en care samen, met 34 miljoen m2 groter is dan de winkelmarkt? Zeker nu de overheid het scheiden van wonen en zorg stimuleert, liggen er wel degelijk kansen. En zeg nou zelf, beleggingen in de retail- en de kantorenmarkt zijn vandaag de dag ook niet risico vrij. De ene na de andere retailer moet faillissement aanvragen en binnen de kantoren markt is leegstand al jaren lang onderwerp van gesprek.

Maar om binnen de grote zorgmarkt uiteindelijk kader te scheppen waarbinnen een belegging kansrijk is, is kennis over de zorgmarkt essentieel. Kennis biedt de mogelijkheid om de toekomstige omvang van de markt in kaart te brengen, de regio's met het beste gebruikersperspectief te inventariseren en inzicht te krijgen in de courantheid van de verschillende typen zorgvastgoed. Allemaal aspecten die van belang zijn.

Kans voor de belegger

Zorgvastgoed zou boven aan de lijst van een belegger moeten staan gezien de kansen die het veranderende overheidsbeleid met zich mee brengt. Zorgorganisaties moet zich ondernemender gaan gedragen. Ze moeten flexibel omgaan met vastgoed en een focus hebben op de core business in plaats van op stenen. Beleggers kunnen hier een rol in spelen door eigendommen over te nemen. Wel moet een belegger rekening houden met de sector specifieke aspecten. Alle beleggers weten dat een investering afhankelijk is van een aantal factoren: locatie, imago, risico's, huurders/gebruikers, kwaliteit van het vastgoed, de prijs van het vastgoed en verkoopbaarheid van het vastgoed. Maar hoe vertaal je deze generieke 'factoren' nu naar een markt specifiek succesvol investeringskader voor zorgvastgoed?

De enige manier om de vertaling te maken van het generieke naar het specifieke is het inzetten van de kennis over de zorgsector. Alleen als een belegger inzicht heeft in de verscheidenheid aan wensen en eisen ten aanzien van een zorgvastgoed, de ontwikkelingen die zich de afgelopen jaren hebben voorgedaan en wat dat betekent voor de toekomst kan de vertaalslag gemaakt worden.

De praktijk

Door de scheiding van wonen en zorg zien wij in de praktijk een toenemende vraag naar kennis en de inzet van kennis over langdurige zorg bij investeringsinitiatieven. Door onze jarenlange ervaring in de zorgsector voelen wij ons geroepen om een mediation rol in te vullen. Het uitvoeren van financiële analyses op organisatie maar ook op vastgoed niveau en het doorrekenen van businesscases kunnen inzicht geven in de kansen. Maar laten

VASTGOED JOURNAAL

we eerst beginnen met het bij elkaar brengen van de zorginstellingen en beleggers. Dat is vandaag de dag de uitdaging.

Auteur Michelle Ham is adviseur huisvesting- en vastgoedvraagstukken bij AT Osborne