



NIEUWE ONTWIKKELAAR LUXE SENIORENAPPARTEMENTEN

# Vergrijzing als uitdaging

Zwitsersleven is de uitvinder van de marketing voor het ouder worden. Woningontwikkelaars volgen nog niet echt. Slechts mondjesmaat verrijzen complexen met medische zorg. Een nieuwe ontwikkelaar in dit segment is Sequoia Residences. Samen met Deloitte maakte zij een overzicht van de markt. Het voorbeeld is niet een zorgappartement met rollators en verpleegsters, maar het trendy hotel Blakes in Amsterdam dat de initiatiefnemers eerder ontwikkelden.

door Wabe van Enk

Ouderen of hun kinderen krijgen op ongelegen momenten te maken met de werelden van RIO, AWBZ en PGB. Een ogenschijnlijk ongecompliceerde val is al genoeg om deze dode afkortingen tot levende schrikbeelden te maken. Ineens is er een regionaal indicatie orgaan (RIO) dat gaat bepalen welke zorg (AWBZ) op welk moment en met welke middelen (PGB) kan worden verleend. Zelfstandige ouderen worden van het ene op het andere moment overgeleverd aan de zorg van de kinderen. Van de kinderen wordt gevraagd dat zij langs elkaar heen werkende instanties mobiliseren en lacunes opvullen. Wanneer die kinderen tijd, geduld, specifieke medische en organisatorische kennis missen, krijgen ouderen plotsklaps te maken met fysieke en psychische problemen. Dit maatschappelijke probleem trok de ontwikkelaars van Sequoia. De naam refereert aan de grootste boomsoort ter wereld die erg oud kan worden. Sequoia richt zich op het ontwikkelen van luxe seniorenappartementen in combinatie met zorg, net zoals andere commerciële aanbieders van woonzorgcomplexen zoals Altus, Palisium en European Care Residences.

Sequoia wordt geleid door Carel van Asbeck, Maarten van Dijk en Charles Hollenkamp. Carel van Asbeck ontwikkelde trendy grachtengordelwoningen (zoals het koopmanshuis van Jeremias van Raey aan de Keizersgracht). In 1996 kocht hij het Blakes Hotel aan de Keizersgracht in Amsterdam. Wat eens een schouwburg was, heeft hij omgetoverd in een trendy vijfsterrenhotel. Samen met Maarten van Dijk ontwikkelde hij ook een chique appartementencomplex De Decanije in Vorden (veertig appartementen) en De Witte Keizer in Amsterdam (vijftien appartementen).

Maarten van Dijk, die aanvankelijk als interim manager optrad voor kleinere retailbedrijven, heeft samen met Van Asbeck nu ook een groot ontwikkelingsproject in Brussel onderhanden, de voormalige koekjes- en choco-

ladefabriek Victoria uit 1896. Zij maken daar nu tachtig lofts en twintig appartementen.

Partner Charles Hollenkamp, arts van origine, heeft mede voor de omslag van woningen en hotels voor yuppen naar senioren gezorgd. Hollenkamp was de man die in de jaren tachtig de droom van Anton Dreesmann voor private zorg moest waarmaken. Dreesmann was zijn tijd ver voor uit. Hollenkamp realiseerde Medicenter voor Vendex en later Meditel. In Londen werkte hij voor management consultant AT Kearney bij het opzetten van een *healthcare practice*.

## Veeleisende particulieren

De jurist Van Dijk en MBA'er Hollenkamp van Insead in Fontainebleau moeten in staat zijn om concepten aan veeleisen particulieren te verkopen. Van Asbeck mist weliswaar een academische titel, maar het adelregister doet weer andere deuren opengaan. In Nederland gebruikt hij zijn titel overigens nooit. 'Alleen in Engeland kun je vrienden aan het lachen krijgen wanneer een hoteleigenaar zich naar buiten spoedt om de 'baron' welkom te heten.'

Wat onderscheidt Sequoia? Hollenkamp: 'Sequoia heeft kennis van ontwikkeling en medische zorg. Ik denk echter dat veel belangrijker is dat wij allemaal ervaring hebben in de dienstverlening, de horeca. Dat is een andere denkrichting. Ik ben zelf mede-oprichter/eigenaar van een aantal restaurants waaronder Cafe-Restaurant Amsterdam en Carel heeft zijn Blakes-ervaring. Wij benaderen bewoners als kritische consumenten die vijfsterren-service kunnen afnemen. Dat is heel anders dan zogenoemde zorgconcepten waarbij bewoners bij voorbaat gehospitaliseerd worden. Wilt u een huisbaas die wil dat u ziek wordt? Een kenmerkend verschil tussen service en zorg is ook de zichtbaarheid. In onze complexen zul je geen goedbedoelde verpleeghuissfeer aantreffen met overal zichtbare verpleegsters, rollators,



Laag Soeren in Gelderland, het eerste project van Sequoia

hulpknoppen en handvaten. Waarom ineens geen aandacht voor meer voor privacy, comfort en design?’

De bedoeling is dat Sequoia een serie complexen gaat ontwikkelen, waarbij privacy voorop staat, maar ook altijd dienstverlening op afroep mogelijk is. Van Asbeck denk aan zo'n twintig initiatieven in Nederland. Het gaat om woningen in zowel het huur- als het koopsegment, het laatste vanaf € 300.000. Van Dijk: 'Vanuit de makelaarskring is gesuggereerd dat huur voor senioren veel aantrekkelijker is. In de praktijk merken we dat deze doelgroep beide mogelijkheden interessant vindt.' In doelgroepen gedacht gaat het om mensen die zo lang mogelijk zelfstandig willen wonen en daar als 65-plusser nu al op willen inspelen met gemaksdiensten die naar wens kunnen worden afgenomen. Niet onbelangrijk: het gaat om mensen die meer dan € 1500 aan woonlasten (inclusief zorg) per maand kunnen dragen. Van Dijk: 'De meeste zorgconcepten worden uitgedacht in de sociale sfeer. In het duurdere segment wordt geke-

ken naar luxe serviceflats, maar die missen toch specifieke zorgmogelijkheden.'

Het eerste project is het landgoed Laag Soeren in Gelderland, waarvan de verkoop inmiddels is gestart. Het is een uitermate specifiek vastgoedobject, waarvan er in Nederland niet veel van zijn te vinden. Van Asbeck liep er bij toeval tegenaan toen hij vernam dat het meditatiecentrum van de Transcendente Meditatie van Maharishi Mahes Yogi wilde verkopen. Daarna ontstond een langdurig en spannend proces van bestemmingswijziging. Op dit moment loopt de verkoop van de appartementen.

Van Asbeck denkt met het concept te kunnen aansluiten bij institutionele beleggers en grote bouwondernemingen. Hij verwacht dat Sequoia Residences een kwaliteitslabel zal worden. Met zijn internationale ervaring denkt hij dat na de ontwikkeling van een aantal complexen in Nederland, ook Zuid-Frankrijk en Spanje tot de mogelijkheden behoren. ☺

## Landgoed Laag Soeren

Locatie: Gelderland

Omvang: 24 hectare/7000 m<sup>2</sup> bruto vloeroppervlakte

Voormalige eigenaar: Kuuroord Transcendente Meditatie

Investering: € 11 mln

Aantal appartementen: 51

Financier: ING Real Estate Finance

## Feiten over seniorenwoningen

Aantal seniorenwoningen: 450.000

Aantal seniorenwoningen met keurmerk Stuurgroep

Experimenten Volkshuisvesting: 230.000

Aantal woningen met zorg (extramuraal): 100.000

Aantal zorgcomplexen: 700 met 42.000 eenheden

## Trends in seniorenwoningen in Nederland

Snelle vergrijzing: 2,2 mln 65+ nu, in 2024 3,2 mln

Huishoudens met hoofdbewoner 65+ stijgt snel: 1,3 mln, in 2024 2 mln

Sterke vermogenspositie senioren:

nu 12% > € 32.000 in 2014 ca. 29%

Verhuisbereidheid in categorie 65-74 het grootste >28%

Combinatie wonen & zorg ontoereikend

Projectontwikkelaars terughoudend

Zorgverlening werkt aanbodgestuurd, terwijl behoefte is aan vraagsturing

Bezuiniging collectieve zorg, uitbreiding particuliere zorg

(Onderzoek Deloitte/Sequoia, bewerking PropertyNL)