



Duurzaam en hoogkwalitatief zorgvastgoed met een stabiel en aantrekkelijk rendement. Dat is waar ontwikkelaar en belegger **Sonneborgh** voor staat. Volgens commercieel manager **Arjan Kuijpers** geeft de strategische samenwerking met **Dunavast** en de beursgenoteerde investeerder **Aedifica** een nieuwe dimensie aan de focus op zorgvastgoed.

ONTWIKKELAAR ÉN BELEGGER 'Sinds de start in 1997 was Sonneborgh, tot voor kort vooral bekend onder de naam Coresta, een gedelegeerd ontwikkelaar van vastgoed in de sectoren wonen, zorg, onderwijs en sport. Sinds 2015 investeren wij zelf actief in zorgvastgoed, onder andere door het initiëren van vastgoedbeleggingsfondsen voor particuliere beleggers. Door de scheiding van wonen en zorg veranderde de vraag vanuit de zorgsector, een verandering die werd versterkt door demografische ontwikkelingen als vergrijzing. Als ontwikkelaar heeft Sonneborgh door de jaren heen met succes zorgvastgoedprojecten gerealiseerd voor zorginstellingen, woningcorporaties of institutionele beleggers. Zorginstellingen

en woningcorporaties waren echter steeds minder geïnteresseerd in het eigendom van zorgvastgoed. In de wetenschap dat particuliere beleggers stonden te popelen om ook te investeren in zorgvastgoed, ontstond het idee om ontwikkelingen meer in eigen hand te houden. Onder de naam Sonneborgh hebben we vijf jaar geleden met succes onze eerste gecombineerde ontwikkeling en belegging gerealiseerd. Die combinatie smaakte naar meer en deed ons besluiten om ons volledig te profileren als dé ontwikkelaar en belegger van woonzorgprojecten.'

CREATIVITEIT 'Wij zijn goed in het creëren van maatwerk oplossingen voor

de meest uitdagende opgaves. Eén van onze eerste fondsen, Zorgwoningfonds Hermelijn 15, is kenmerkend voor de creativiteit, transparantie en resultaatgerichtheid die Sonneborgh uniek maakt. Alles kwam daar direct samen. De zorginstelling zelf wilde het project niet in eigendom realiseren. De traditionele beleggers hadden geen interesse omdat de business case uiterst krap was, met een doelgroep die een maximale huur kon opbrengen die ruim onder de liberalisatiegrens lag. De bouwkosten waren hoog, terwijl het gebouw ook nog eens gasloos en all-electric moest worden. Met alle betrokkenen hebben we open kaart gespeeld en net zo lang samen aan de knoppen gedraaid tot de business case wél

viel rond te rekenen. Doordat we zowel de ontwikkeling, de bouw als de financiering voor onze rekening namen, konden we de parameters in de hele keten sturen en waren we in staat om een win-winsituatie te creëren voor alle partijen. Het resultaat: 39 mooie, duurzame en betaalbare woningen voor cliënten met een zorg- en ondersteuningsvraag en, voor de beleggers, een aantrekkelijk en stabiel rendement.'

MAATSCHAPPELIJKE IMPACT 'Ik ben trots op onze projecten en fondsen, waarmee wij onze bijdrage leveren aan een enorme maatschappelijke opgave: de groeiende behoefte aan kwalitatieve, duurzame en betaalbare huisvesting op het snijvlak van wonen en zorg. Zorgwoningfonds Het Beekdal mag in dat verband niet onvermeld blijven. Met het kapitaal dat particuliere beleggers in dit fonds investeren, kopen we via een sale-and-leaseback het drie jaar oude Woonzorgcentrum Het Beekdal van zorginstelling Vilente. Het Beekdal wordt bewoond door 80 ouderen met voornamelijk dementie. Inbegrepen bij de deal is een recht-op-eerste-terugkoop.

Dankzij de constructie krijgt Vilente de financiële middelen om de ontwikkelingen op een andere locatie mogelijk te maken en behoudt zij tegelijkertijd de maximale regie op de toekomst van deze locatie. En als fondsbeheerder combineren wij een betaalbare huur met een aantrekkelijk rendement voor alle participanten in het fonds. Waaronder trouwens de zorginstelling zelf.'

VERTROUWEN 'Laatst zei een particuliere belegger tegen me: als ik jullie bel, wordt de telefoon opgenomen. En als ik een voicemail inspreek, weet ik zeker dat ik zo snel mogelijk word teruggebeld. In het DNA van Sonneborgh zit niet alleen dat we heel laagdrempelig en benaderbaar zijn, we stralen ook veel vertrouwen uit. Het mooie is dat je dat terugkrijgt, in de vorm van duurzame relaties aan zowel de huurderskant als de beleggerskant. We hebben geen verborgen agenda's, maar zijn heel open en transparant over de financiële onderbouwing van onze fondsen en ontwikkelingen. Voor het laatste dubbeltje moet je niet bij Sonneborgh zijn. Wel voor kwalitatief goed en duurzaam zorgvastgoed

met een stabiel en aantrekkelijk rendement. Dat is niet hetzelfde als het allerhoogste rendement, maar daar krijg je in meerdere opzichten een goed gevoel voor terug.'

WAT GOED IS... 'Wat goed is komt snel. Hoewel de naam Sonneborgh misschien nog geen grote bekendheid heeft in de vastgoedwereld, zijn de prestaties binnen de zorgvastgoedsector niet onopgemerkt gebleven. Eerder dit jaar zijn we een strategische samenwerking aangegaan met Dunavast. In oktober is daar de strategische samenwerking met de beursgenoteerde Belgische investeerder Aedifica bijgekomen. Dit heeft onze investeringsruimte met € 100 miljoen vergroot. Het samenwerkingsverband is bedoeld als antwoord op de snelgroeiende vraag naar nieuwe woonzorglocaties voor ouderen. Met de samenwerking bundelen we niet alleen financiële slagkracht, maar ook onze kennis en ons netwerk. Hierdoor zijn wij de komende jaren beter in staat om meer zorgprojecten te realiseren die aansluiten bij de behoefte in de markt.'

LEIDER 'Als ik dan toch iemand moet noemen: de oprichter of bedenker van Tony's Choclonely. Binnen Sonneborgh zeggen we namelijk wel eens gekscherend tegen elkaar: eigenlijk zijn wij de Tony's Choclonely van de vastgoedwereld. Sonneborgh gaat voor een goede en duurzame samenwerking en doet mooi werk. Anders dan bijvoorbeeld woningcorporaties kunnen we daarbij niet goedkoop financieringen aantrekken, omdat deze geborgd worden door het waarborgfonds voor de sociale woningbouw. Wij hebben die borging niet en moeten het maatschappelijk voor elkaar krijgen via een 'normale' financiering. Anderzijds mogen wij, in tegenstelling tot woningcorporaties, aan iedereen verhuren. Dat doen we ook. Of je nu een grote of een kleine portemonnee hebt: we willen dat iedereen fijn kan wonen. Natuurlijk moet het rendement van een project goed zijn. Als dat niet zo is, wordt samen met de klant naar het nieuwbouwplan gekeken om het bij te schaven. Hoe dan ook doen we nooit mee aan de wedloop van de hoogste bidder.'

ARJAN KUIJPERS

Waar kom je vandaan?

Ik ben geboren en getogen in Brabant en heb gestudeerd in Eindhoven aan de TU/e. Daar heb ik ook mijn vrouw ontmoet. Inmiddels wonen we, samen met onze twee zoontjes, al weer 8 jaar in Zuid Limburg

Wat houdt je bezig?

Ik krijg enorm veel energie van de groeifase waarin wij ons met Sonneborgh bevinden. Alle kansen die zich voordoen, de sector waarin we actief zijn, onze expertise, het enthousiasme van ons team

Aan welk project werk je?

Op dit moment werk ik aan de emissie van ons nieuwste fonds, Zorgwoningfonds Het Beekdal. Een sale-and-leaseback van een verpleeghuis in samenwerking met zorginstelling Vilente

Wat wil je bereiken? Sonneborgh laten groeien naar dé ontwikkelaar en belegger in zorgvastgoed in Nederland met een sterke focus op duurzaam en kwalitatief vastgoed met een stabiel en aantrekkelijk rendement. Ook voor de meest uitdagende opgaves

Wat is je visie voor de toekomst?

Ik verwacht de komende

jaren interessante tijden voor ons. De uitdagingen op het gebied van wonen en zorg zijn groot. Om deze opgave aan te pakken moeten publieke en commerciële partijen verdergaand samenwerken en creatieve oplossingen bedenken. En dat is precies waar wij goed in zijn

Welke wijze les neem jij ter harte?

Wees jezelf en ben trots op wie je bent

Van wie heb je het meeste geleerd?

Mijn vader

Ben jij altijd zeker van je zaak?

Ik ben vrij sterk overtuigd van mijn eigen opvattingen. Maar ik sta wel altijd open voor goede tegenargumenten

Waar ben je bang voor?

Ik ben niet echt bang aangelegd, ik zie ook vooral kansen

Wat/wie maakt jou boos?

Mensen die niet oprecht zijn en die opzichtig spelletjes spelen

Wat/wie maakt je blij?

Mensen met een hoog energieniveau, die niet bang zijn om te dromen en dit ook uit durven te spreken

Waar moet je heel erg om lachen?

De bijdehandheid van mijn twee zoontjes

Waar kun je wakker van liggen?

Dat de tijd soms zo snel gaat

Waar ben je trots op?

Op mijn vrouw en kinderen

Wat is je favoriete muziek?

Bijna alles uit de jaren 90

Wat is je favoriete sport?

Voetbal en boksen

Ben je een einzelgänger of een groepsdier?

Meer een groepsdier.

Alleen is ook maar alleen

Introvert of extravert?

Behoorlijk extravert

Optimist of pessimist?

Rasoptimist. Bij mij is het glas van nature halfvol

Welke eigenschap waardeert u in uw partner?

Haar zorgzaamheid

Guilty pleasure?

Samen met mijn kinderen gamen

Welk jaargetijde is het fijnst?

Ieder seizoen is mooi.

Maar wel met het weer dat past bij dat seizoen

Welk vakantieland?

La douce France

Waar wil je vanaf?

Ik kan nog wel eens wat onrustig en ongeduldig zijn

Wat heb je leren waarderen in coronatijd?

Hoe mooi en gevarieerd ons eigen Nederland wel niet is

Wat ga je zeker nog een keer doen?

Een lange rondreis maken door Europa



'Sonneborgh is eigenlijk de Tony's Choclonely van de vastgoedwereld'