



## Vernieuwende Dienstverlener in de senioren-markt zoekt Strategische Participanten en MBI-kandidaten

### **Ref.nr AP 807LP**

Nederland vergrijst in snel tempo. De groep bemiddelde vijftig-plussers is sterk stijgend. De gevolgen en kansen hiervan vragen om specifieke oplossingen in de senioren-economie.

Onze opdrachtgever benadert de markt op een integrale manier. Dit levert voor woonconsumenten (B2C) een beter passende woon- en leef sfeer op waar men ook echt oud in wil worden en voor professionele marktpartijen (B2B) levert het in hun projecten veel kennis en inzicht op over de (toekomstige) woonwensen van senioren. Door beter voor de vraagzijde van de markt te ontwikkelen verminderen zij hun risico's aanmerkelijk terwijl het vastgoed voor beleggers beter rendeert.

De onderneming levert en onderhoudt alles wat senioren nodig hebben om zo lang mogelijk in hun huis te blijven wonen. Daarom biedt men via één aanspreekpunt en één maandnota:

- voorlichting en advies;
- community, comfort & care diensten;
- woon- & technische voorzieningen en
- bijbehorende financiële oplossingen.

Deze bundeling leidt tot een betere, ook operationele, kwaliteit en gunstige in- en verkooptarieven.

Tevens is onderneming actief in de zakelijke markt. Levert in de hele keten van DBFMO (Design, Build, Finance, Maintain & Operate) producten en diensten voor marktpartijen die beter willen inspelen op de vraagzijde van de woningmarkt voor vijftigplussers. Daarbij is de exploitatieperiode van het vastgoed al leidend in de ontwikkelingsfase. Idealiter is men dus al vanaf de initiatieffase van een locatie of project betrokken bij de ontwikkeling, zodat zij na de oplevering (dus tijdens de fasen Maintain & Operate) alles optimaal kunnen inrichten en instandhouden voor gebruikers van de woningen. Deze woningen worden levensfasegeschikt genoemd en niet slechts levensloopbestendig en houdt dat zo gedurende de hele gebruiksduur, mede op basis van de dagelijkse activiteiten van de onderneming

Deze mogelijkheden biedt men in veel soorten projecten:

- koop en huur en/of
- bestaande of nieuwbouw en/of
- zelfstandig of gemeenschappelijk wonen en/of
- combinaties hiervan.

Deze zeer onderscheidende marktbenadering leidt er inmiddels toe dat de onderneming door een aantal (ook grotere) marktpartijen gevraagd is om jointventures te starten voor hun huidige doelmarkten, zoals bouw, zorg, financiën, eten & drinken, horeca/hospitality, onderhoud, automatisering, dienstverlening, etc.

Eind dit jaar zal deze fase van coalitievorming hebben geoperationaliseerd en vanaf dat moment biedt men ook aan MBI-kandidaten met een van deze achtergronden en voldoende ervaring en investeringscapaciteit, via een partnermodel een uitstekende basis om binnen deze structuur snel te kunnen groeien met een eigen businessunit c.q. onderneming.

Om het concept en merk nog sneller uit te kunnen bouwen, is men tevens op zoek naar een of enkele strategische partner(s) met kennis van de woon-zorg markt of bijvoorbeeld een ontwikkelaar of bouwer die op zoek is naar synergie met bestaande activiteiten. Ook een financiële productontwikkelaar die wil investeren in deze groeiemarkt kan hiervoor een geschikte kandidaat zijn.

Voor een dergelijke strategische partner is de benodigde investering (indicatief) € 1 mln., gespreid over de komende 3 jaar en met een hoge rendementsverwachting.