

Hoe krijg je bij vastgoed de 'S' in het ESG-beleid?

Binnen vastgoedportefeuilles is er veel aandacht voor verduurzaming. Naast de klimaatcomponent kan ook de sociale component waardevol worden geïntegreerd met behulp van communities. Maar hoe doe je dat? Een praktijkcasus biedt inzicht.

Door *Marian Euverman*

Binnen het inmiddels bekende ESG-beleid zien we over het algemeen een focus op de 'E' van Environment. Bedrijven zijn vooral bezig met het reduceren van hun CO₂-footprint. Gelijktijdig streven beleggers ernaar om in 2050 een CO₂-neutrale portefeuille te hebben ingericht en voeren zij druk uit op bedrijven om dat te realiseren. Ook binnen vastgoedportefeuilles is er veel aandacht voor de milieucomponent. Dat zien we ook terug in de Global Real Estate Score Benchmark, de marktstandaard om de ESG-kwaliteit van vastgoedportefeuilles te meten. Zo'n 62% van de score is gerelateerd aan milieu, 20% aan governance en slechts 18% aan sociale elementen. Daarmee lijkt het alsof het operationaliseren en het integreren

van de Social (en Governance)-doelstellingen in beleid lastiger zijn.

Uit ervaring weten wij echter dat de sociale component vooral bij woningportefeuilles juist heel concreet kan worden geïmplementeerd. Bijvoorbeeld door in de portefeuille te focussen op affordable housing of door communities op te richten in wooncomplexen. Het community-concept kan bovendien direct worden gekoppeld aan de SDGs (SDG 3 gericht op 'Goede gezondheid & welzijn' en SDG 11 gericht op 'Duurzame steden en gemeenschappen'). Daarmee wordt het belang ervan nog eens benadrukt. Aangezien het community-concept relatief nieuw is, lichten we het hieronder nader toe. Wat is een community precies?



Marian Euverman

Founder, Mylivi

Hoe draagt community building bij aan een concreet ESG-beleid? En welk rendement levert community-building op?

Ontwikkel een online en offline community

Met een community wordt een groep medebewoners van een wooncomplex, en soms ook buurtbewoners, bedoeld die elkaar bewust en in georganiseerd verband beter leren kennen en samen gemeenschappelijke activiteiten ondernemen. Vanuit het vraagstuk 'langer thuis blijven wonen' hebben wij de afgelopen jaren in samenwerking met projectontwikkelaars communities ontwikkeld voor mensen in 'de tweede levensfase' die zelfstandig willen blijven wonen, maar wel behoefte hebben aan contact en aan formele en informele hulp. De meest

'De meest succesvolle communities bestaan uit een combinatie van online en offline elementen.'

succesvolle communities bestaan uit een combinatie van online en offline elementen. Offline activeert de community manager of host(ess) de bewoners die op eenzelfde manier in het leven staan om vitaal en betrokken te zijn. De community manager zorgt ervoor dat burens elkaar leren kennen en dat ze indien gewenst gezamenlijk activiteiten ondernemen. Denk bijvoorbeeld aan een theatervoorstelling of een stadswandeling met gids. Dit wordt online ondersteund door een social community app, waarin bewoners kunnen zien wat er binnen de community gebeurt en waarin zij op ideeën worden gebracht. Iedereen kan dus op zijn eigen manier meedoen aan de wooncommunity: actief of passief. Zo creëer je samen een prettige woonomgeving waar het fijn toeven is. Het is een open relatie met als credo: alles mag, niks moet!

Meer levensgeluk is de eerste toegevoegde waarde van een community

Het belangrijkste van een community is het prettige gevoel dat het de bewoners geeft. Met als ultiem doel gelukkige bewoners die zich veilig en vertrouwd voelen in hun woonomgeving, omdat ze, als ze hulp nodig hebben, terecht kunnen bij een vertrouwd persoon. Iemand die een oogje in het zeil houdt en waar ze een babbeltje mee kunnen maken en die hen aanspoort tot het ondernemen van activiteiten. De community manager of host(ess) is de haarlemmerolie van de community. Waar het een beetje schuurt of waar mensen wat meer aandacht en betrokkenheid kunnen ge-

‘Naast meer woongenot, welzijn en geluk zien we in onze praktijk dat het bouwen van een community tot een hoger rendement leidt.’

bruiken, gaat de community manager erop af en koppelt hij of zij bewoners aan elkaar of aan een professional. Zo ontstaat een social community waar je als bewoner van alles wordt aangeboden en waaraan je zelf ook actief deelneemt.

Echt langer thuis wonen door de community

De community draagt daardoor ook bij aan de maatschappelijke uitdaging om mensen langer thuis te laten wonen. Naast woongenot is het langetermijndoel dat er, als je wat ouder wordt en alles niet meer zo makkelijk gaat, een social community is waarop je kunt terugvallen. Dit betekent dat bewoners echt langer thuis kunnen blijven wonen en dat is volledig in lijn met de zich terugtrekkende overheid op het gebied van zorgondersteuning en met de wens van veel ouderen zelf. Uit wetenschappelijk onderzoek naar communities blijkt bovendien dat emotionele ondersteuning – bijvoorbeeld door de

community manager – het welzijn en geluksgevoel van bewoners meer vergroot dan informatieve ondersteuning. En als er informatie beschikbaar is, heeft die meer impact als die uit de community komt dan bijvoorbeeld vanuit de familie.

Meer samen, dus minder klachten en overlast

Zeker in de huidige coronatijd, waarin iedereen veel tijd in en rond zijn eigen huis doorbrengt, zien wij nog meer de toegevoegde waarde van communities. Maar ook zonder COVID-19 hoeft het geen uitleg dat een ondersteunende community die dichtbij en altijd bereikbaar is, kwetsbare mensen op leeftijd veel rust en zekerheid geeft. Daarnaast zien we dat er minder klachten ontstaan. Dit komt doordat ongemak niet wordt ingediend bij de beheerder van een gebouw, maar wordt gedeeld met de vertrouwde omgeving, oftewel de community. De community wijst bewoners aan die een handje kunnen helpen. Hetzelfde geldt ten aanzien van overlast. In onze praktijk zien we dat meldingen van geluidsoverlast afnemen omdat bewoners begrip krijgen voor elkaars leven doordat ze elkaar kennen. Ze weten van elkaar wanneer iemand jarig is of een feestje geeft en hebben daar dan meer begrip voor.

Meer rendement door de S-factor

Er wordt weleens beweerd dat beleggen vanuit een ESG-perspectief geld kost, maar onze casus laat zien dat ‘goed doen’ juist hand in hand gaat met een rendementsverbetering. Het integreren van de ‘S’-factor

bij vastgoed leidt juist tot een win-winsituatie voor zowel de bewoners als de vermogensbeheerders en de institutionele beleggers. Naast meer woongenot, welzijn en geluk zien we in onze praktijk dat het bouwen van een community tot een hoger rendement leidt. De community draagt bij aan het woongenot en dat heeft direct invloed op de verhuurbaarheid en de bezettingsgraad van de panden. Het risico op leegstand neemt daarmee af. Als het ergens fijn wonen is, dan spreekt zich dat rond en willen huurders graag zo’n woning betrekken. Zij zijn dan zelfs bereid om een net iets hogere huur te betalen. De verminderde klachtmeldingen zorgen bovendien voor een verlaging van de kosten voor de beheerder en dus wederom voor een hoger rendement. Daarmee leidt een community tot een substantieel verbeterd risico-rendementsprofiel. ■

IN HET KORT

Deze vastgoedcasus rondom ‘communities voor 55-plussers’ laat zien dat ‘goed doen’ samen kan gaan met een rendementsverbetering.

Wanneer bewoners ouder worden en alles niet meer zo makkelijk gaat, is er een gewaardeerde social community waarop ze kunnen terugvallen.

Een community draagt bij aan de maatschappelijke uitdaging om mensen langer thuis te laten wonen én aan het rendement voor de beleggers.