

Fusie Domus Magnus en DS Verzorgd Wonen

Door de sluiting van reguliere verpleeghuizen groeit de vraag naar geprivatiseerde vormen van ouderenzorg. De succesvolle fusie tussen Domus Magnus en DS Verzorgd Wonen haakt in op deze trend. 'In het complex van transacties tussen meerdere partijen hadden wij een mediatende rol.'

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

Uw eigen appartement in een sfeervol, monumentaal pand. Alle benodigde zorg binnen handbereik. Aandacht voor de grote én kleine dingen die het leven de moeite waard maken.' Met deze wervende tekst opent de website van Domus Magnus, een landelijke woonzorgorganisatie die begin dit jaar fuseerde met branchegeenoot DS Verzorgd Wonen. Domus Magnus biedt ouderen die 'ervoor hebben gekozen om nog eenmaal onder eigen regie te verhuizen' een 'integraal pakket van wonen, dienstverlening en zorg in een exclusieve woonomgeving. (...) Op deze manier willen wij een alternatief bieden voor de reguliere verzorgings- en verpleeghuiszorg, dan wel de (intensieve) thuiszorg.' De doelstelling is dat ouderen het wooncomfort en de levensstijl die zij gewend zijn, kunnen voortzetten, terwijl zij zorg op maat genieten, tot en met de laatste levensfase.

Het is een nieuwe trend in de ouderenzorg: zorg op stand. 'Domus Magnus is een woonconcept in een nieuwe markt, die aan het consolideren is', vertelt Wouter Admiraal, toegevoegd notaris bij Pels Rijcken & Droogleeveer Fortuijn in Den Haag, en gespecialiseerd in overnamen en herstructureringen van ondernemingen. Samen met notaris Cees de Zeeuw, bij hetzelfde kantoor werkzaam als ondernemingsrecht- en vastgoedspecialist, adviseerde hij de zorgaanbieders bij de fusie.



De notaris als dealmanager

FRANKRIJK

Het idee voor de Domus Magnushuizen komt uit de koker van oprichter Erwin Miedema. Tijdens zijn studie in Frankrijk woonde hij enige tijd op een chateau, waar hij zijn visie op ouderenzorg ontwikkelde: zo zou hij wel oud willen worden. In 2005 opende hij de eerste Domus Magnusvestiging, Landgoed Klein Engelenburg in Brummen. In de jaren erop opende hij nog eens vijf vestigingen, de meeste in landelijk gelegen monumentale panden, maar ook in het centrum van Amsterdam en Rotterdam. Drie vestigingen kregen daarnaast het officiële predicaat 'zorghotel'. Begin dit jaar besloot Domus Magnus te fuseren met DS Verzorgd Wonen, met vijf vestigingen een belangrijke speler in de markt. Het fusiebedrijf heeft vier nieuwe vestigingen in ontwikkeling.

KEUZEVRIJHEID

Domus Magnus is een wettelijk toegelaten zorginstelling en opereert in een sterk veranderend zorglandschap, waarin vooral de geldstromen zijn verlegd. Voorheen werden de kosten voor verpleeghuiszorg betaald uit de

Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten (AWBZ). In de nieuwe situatie sluit Domus Magnus contracten met zorgkantoren, zorgverzekeraars en gemeenten op grond van de nieuwe Wet langdurige zorg (Wlz), de Zorgverzekeringswet (Zvw) en de Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo). 'Dat betekent dat er ook een juridische scheiding zit tussen contractering van zorg en contractering van wonen', legt De Zeeuw uit. 'Vroeger sloten cliënten één overeenkomst met een verpleeghuis, waarin zorg en wonen waren geregeld. Nu wonen en zorg uit elkaar zijn gehaald, maakt dat de keuzevrijheid voor de cliënten groter.'

BEDRIJFSFUSIE

Maar daardoor werd het, juridisch gezien, een complexer verhaal. Het betrof immers een fusie die deels over een zorgonderneming, deels over de eigendom en huur van de appartementencomplexen en de onderhuur aan bewoners, en deels over het verlenen van zorg ging. Bijzonder was bovendien dat de partners geen juridische, maar een bedrijfsfusie aangingen, vertelt Admiraal. En juist die

Cees de Zeeuw (links) en Wouter Admiraal

‘Je zorgt ervoor dat de juiste personen met de juiste juridische kennis het gevraagde product op tijd klaar hebben’



expertise heeft Pels in huis. Admiraal: ‘Een van de grootaandeelhouders in Domus Magnus is investeringsmaatschappij Navitas, waarvan de aandeelhouders mij al kenden uit de praktijk; zij wisten dat wij het nodige van de zorg weten. Bij het eerste gesprek bespreek je de wensen en verwachtingen van de cliënt: hoe wil je de fusie juridisch vormgeven? Welke kaders stel je, welke vragen komen er kijken vanuit de bedrijfsvoering?’

Zo moesten bijvoorbeeld de *assets* van DS Verzorgd Wonen worden overgedragen aan Domus Magnus. ‘Denk daarbij aan de inventaris en de kunst die aan de muur hangt, maar ook aan huurcontracten, de zorg voor de bewoners en het personeel. Bij het personeel is de vraag: is men in loondienst of zzp’er? Personeel in loondienst volgt het werk en je wilt dus weten wie er mee overgaat. Dus we vragen onze arbeidsrechtcollega’s: gaat dit goed? Hetzelfde geldt voor het onderdeel ‘zorg’: hoe is die op de verschillende locaties geregeld? Op dat gebied brengt de cliënt

natuurlijk veel relevante kennis in. En van ons uit kijken ook gespecialiseerde zorgrecht- en huurrechtadvocaten mee.’

Dat ‘meekijken’ bedoelt Admiraal vrij letterlijk: het notariaat was bij deze transactie *in the lead*, ook bij het opstellen van overeenkomsten. ‘*Dealmanagement*’, noemt hij dat. ‘Je zorgt ervoor dat de juiste personen met de juiste juridische kennis het gevraagde product op tijd klaar hebben, en dat alles op elkaar is afgestemd.’ Dat laatste was ‘uitdagend’: in betrekkelijk korte tijd moesten de fusie-documentatie, nieuwe huurcontracten met bestaande en nieuwe vastgoedbeleggers én ontwikkelovereenkomsten voor nieuwe locaties worden opgesteld. ‘Dus je bent voortdurend in overleg met alle betrokken partijen en hun juridisch adviseurs.’

KOPPELBEDING

Inderdaad, beaamt De Zeeuw, is deze werkwijze anders dan hoe de meeste kantoren werken. ‘Wij hebben ook een Zorgteam, dat is samen-

gesteld uit specialisten op alle relevante vakgebieden. Transacties als deze vereisen dat je die kennis ook toepast – dúrft toe te passen – en dat je niet afwacht waar partijen mee komen, maar oplossingen aanreikt: heb je hier al aan gedacht? Met betrekking tot het vastgoed en de scheiding tussen zorg en wonen kijk je bijvoorbeeld naar de huurovereenkomst van nog te ontwikkelen residenties. Toekomstige bewoners gaan een onderhuurovereenkomst aan. De zorginstelling levert dan zowel de woonruimte als de zorg en sluit daartoe met de bewoner een gecombineerde huur- en zorgovereenkomst of twee separate overeenkomsten die door middel van een koppelbeding onderling worden verbonden.’

Zo’n koppelbeding roept nog wel enkele vragen op, zegt De Zeeuw. ‘Zoals: is er strijd met het huurrecht of de Mededingingswet, is het nietig of vernietigbaar? Nieuwe regelgeving roept nieuwe vragen op die beantwoording behoeven.’ De gedachten daarover schreven ze op, in een tweeluik voor het tijdschrift *Bouwrecht*.

KERN

Relevant was bovendien waar de financiering van de zorg vandaan komt: uit de Wlz, de Zvw of de Wmo? ‘Hoe werken de contracten van de huidige bewoners, waar komt het geld vandaan? Niet iets dat je als notaris dagelijks op je bord krijgt, maar wél belangrijk voor de businesscase’, aldus Admiraal. ‘In dit complex van transacties tussen meerdere partijen hadden wij een soort mediatende rol. Als notaris zijn wij natuurlijk bij wet onpartijdig en onafhankelijk, wij moeten in een juridisch complex proces alle betrokken belangen in het oog blijven houden – dat blijft uiteindelijk toch de kern van ons werk.’ ■