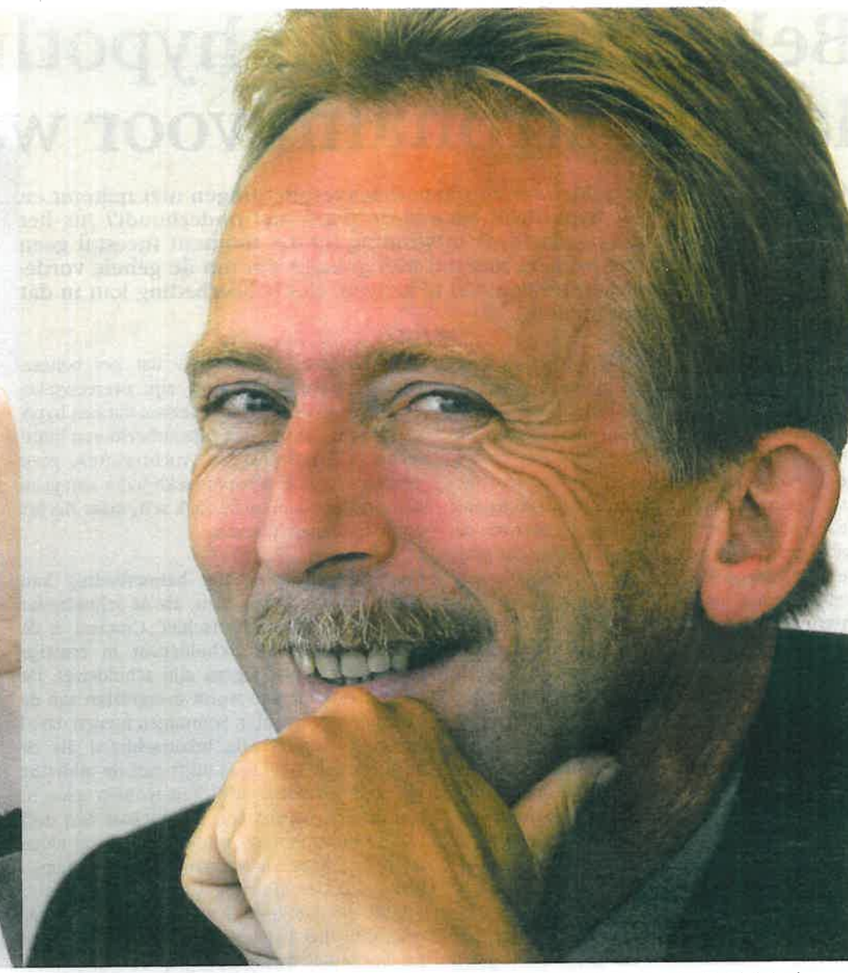
Friso de Zeeuw, Bouwfonds MAB Ontwikkeling: 'Voor ons is het bedrijfseconomische noodzaak de steden in te trekken.'



Wienke Bodewes, Ymere: 'Wat politici en corporaties minder doen is vooruitkijken naar marktkansen over tien tot twintig jaar.'

Woningcorporatie en projectontwikkelaar herstructureren samen Amsterdamse Westelijke Tuinsteden

'We zitten bij elkaar op bagagedrager voor meer kwaliteit in Nederlandse steden'

'Herstructurering slaagt alleen als goed wordt gekeken naar marktkansen in de toekomst en zorgvuldig wordt omgegaan met bestaande belangen. Projectontwikkelaars zijn goed in het eerste aspect en corporaties en gemeenten goed in het tweede.' Die combinatie maakt volgens Bouwfonds MAB Ontwikkeling en woningcorporatie Ymere nog het meeste kans in binnenstedelijke herstructurering. Deze twee partijen realiseren in de Amsterdamse Westelijke Tuinsteden de komende jaren 2500 woningen. De eerste paal voor dat project ging onlangs de grond in.

Minister Sybilla Dekker van VROM wil de productie van woningen verhogen. Volgens de laatste bouwprognoses moet de jaarlijkse woningproductie stijgen van 75.000 volgend jaar naar 91.000 in 2009. De noodzaak ligt onder andere in verdere gezinsuitdunning. Er wonen steeds minder mensen in een huis en zij willen ook nog eens meer vierkante meters. En dat proces moet bij immigranten nog op gang komen. Momenteel worden er slechts 60.000 woningen per jaar gebouwd. Daarnaast veroudert de woningvoorraad in rap tempo. Meer dan de helft van de woningen stamt uit de jaren vijftig. De levensduur van die woningen is ongeveer vijftig jaar. Dat brengt technische mankementen met zich mee, maar vooral ook economische veroudering. Portiek- en galerijflats voldoen niet meer aan de normen van deze tijd. Vergrijzing, langer werken en de niet zo vanzelfsprekende keuze voor kinderen hebben daar alles mee te maken. In het kielzog van deze ontwikkelingen wil Dekker binnenstedelijke herstructurering massaal oppakken. Ze promoot daarom dat commerciële ontwikkelaars samenwerken met grote eigenaren in de binnensteden, de corporaties. De een brengt kennis van de binnenstad in en de ander de gave om het proces te kunnen versnellen. Echter, daarmee worden ogenschijnlijk twee tegenpolen bij elkaar gebracht die elkaar niet dulden. De voorbeelden van samenwerking die goed gaan, zijn dan ook op een hand te tellen.

Gebroederlijk

In de nok van het Havengebouw in Amsterdam zitten Friso de Zeeuw, directeur Nieuwe Markten bij projectontwikkelaar Bouwfonds MAB Ontwikkeling en Wienke Bodewes, lid raad van bestuur van woningcorporatie Ymere met portefeuille Ontwikkeling, gebroederlijk naast elkaar. Zij zijn een samenwerking aangegaan voor de Amsterdamse Westelijke Tuinsteden. Daar realiseren zij de komende jaren maar liefst 2500 woningen. De eerste paal daarvoor ging onlangs de grond in. Terwijl samenwerking elders maar mondjesmaat van de grond komen, lijkt het hier wel te kunnen. 'We hebben allebei hierin een duidelijk belang', aldus De Zeeuw. 'Wij willen meer doen in de bestaande stad en zien de samenwerking met Ymere bij dit grote herstructureringsproject als een goed proefproject. Ymere heeft de kennis van deze buurten en hun bewoners. We liften wat dat betreft mee op hun bagagedrager.' Hoe denkt Ymere hierover? 'Wij kunnen leren van Bouwfonds MAB Ontwikkeling. Van hun commerciële capaciteit om processen te versnellen, maar ook hebben wij nog niet zo'n portefeuille in de regio en daar is Bouwfonds MAB Ontwikkeling wel sterk vertegenwoordigd. Daarnaast heeft Bouwfonds een groter regionaal netwerk en ze weten bijvoorbeeld veel van commerciële functies en leisure af.'

Duidelijke belangen, maar is er een gezamenlijke visie op de binnenstedelijke herstructurering? 'Jazeker', zegt De Zeeuw. 'We kunnen het ons als maatschappij niet veroorloven om met pappen en nathouden de wijken uit de jaren vijftig op te waarderen. Op een gegeven moment zie je de wijk verder achteruit gaan. De werkende middenklasse die de wijk leefbaar en bewoonbaar houdt, trekt weg naar locaties net buiten te stad. Dat is ook slecht voor het economische draagvlak van de stad. Voordat je het weet is een dergelijke wijk niet meer leefbaar. De oudere autochtone bewoner die met spandoeken protesteert tegen de sloop van zijn woning, weet dat in zijn achterhoofd ook. Alleen staat bij hem het eigen belang voorop: hij wil in zijn vertrouwde woonomgeving blijven en in zijn vertrouwde huis met een lage huur.' Bodewes knikt. Hij ziet het in tal van steden gebeuren, waar onder druk van de publieke opinie corporaties, gemeenten, vooral politiek en projectontwikkelaars maar afzien van de herstructurering. Ze hebben een slapende, kwade hond wakker gemaakt en zijn daarvan geschrokken. 'Vooral in steden waar de Socialistische Partij sterk is, zie je dat vaak', aldus De Zeeuw. De schrik zit er zodanig in dat projecten voor herstructurering een vroege dood sterven. Bodewes: 'We constateren daar weinig politieke en maatschappelijke moed.'

Projectontwikkelaar kijkt ook naar marktkansen in naoorlogse wijken

Vermogensoverschot

Maar er speelt nog wat. Onlangs gaf het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting, de financieel controleur van de corporaties, zijn cijfers over 2003 vrij. Het vermogensoverschot – het bedrag dat corporaties niet nodig hebben voor de continuïteit van hun bedrijf – is met 4 miljard euro gestegen tot 14,9 miljard euro. Minister Dekker heeft de corporaties gesommeerd dat geld aan te wenden voor sloop en nieuwbouw in de binnensteden. Corporaties zetten zo de stappen richting een eigen ontwikkelingsmaatschappij die echter de langdurige ervaring mist van een commerciële partij. Los daarvan lopen de woningcorporaties ook tegen de eerdergenoemde stroperigheid aan. Corporaties blijven daardoor oppotten. 'Kom maar mee naar de kelder', zegt Bodewes lachend. 'Daar liggen de goudstaven opgestapeld.' Vervolgens serieus: 'De noodzaak van herstructurering staat los van het financiële plaatje. Het helpt echter wel de noodzakelijke afboekingen van de bestaande woningen te kunnen doen en nieuwe investeringen aan te kunnen.' Minister Dekker vindt ook dat het vermogen hiervoor moet worden ingezet. Qok De Zeeuw ziet een link met de financiën, omdat corporaties voorheen de rekening van de onrendabele top van de sociale huurwoningen makkelijk bij de projectontwikkelaar en de gemeente legden. 'Daardoor haakten projectontwikkelaars sneller af. Nu corporaties vaker hun eigen financiële middelen inzetten, breekt een project niet zo snel meer op.'

Het is een van de pijnpunten die in de samenwerking tussen Ymere en Bouwfonds MAB Ontwikkeling meteen op tafel werden gelegd, beaamt Bodewes. 'Samen met het uitgangspunt: kwaliteit in de wijk brengen. Daarover moeten we het eens zijn, anders kun je niet samenwerken.' De meerwaarde van een projectontwikkelaar zit volgens Bodewes ook in het nadenken over marktkansen in naoorlogse wijken. 'Corporaties redeneren als exploitant

Lees verder op pagina 25

Ingezonden mededeling

Yvonne Swaans, directeur Direct Wonen:

'Wij willen alleen verhuurmakelaar zijn'

Yvonne Swaans en Richard Westerhuis begonnen in 1990 in Eindhoven met wat zij toen als een gat in de markt beschouwden: woningzoekenden helpen om (studenten)kamers en huurwoningen te vinden. De Kamer Balie, zoals hun huurmakelaardij heette, sloeg aan. In 1993 veranderde De Kamer Balie in Direct Wonen en anno 2004 heeft de onderneming een landelijk netwerk van 22 vestigingen en is zij in Nederland marktleider (ruim 20 procent). Nog dit jaar worden nieuwe vestigingen in Alkmaar en Hilversum geopend. De dagelijkse leiding van Direct Wonen is nog steeds in handen van Yvonne Swaans: 'Met 8000 huurtransacties het afgelopen jaar zitten we zeker niet aan het plafond. Er zijn nog altijd meer zoekers op de markt dan er aanbod is.'

Yvonne Swaans blijft ondanks het sucesverhaal van haar onderneming bescheiden. Niets geen poeha, geen dure uitstraling. Zij laat de cijfers voor zichzelf spreken. 'Toen wij vijftien jaar geleden begonnen, was er geen landelijk huurbestand. Nu hebben we 23.000 vaste verhuurrelaties. Gemiddeld hebben we 2000 woningen en appartementen vrij in aanbod. Per jaar worden bij ons 25.000 nieuwe woningen aangeboden. Vorig jaar leidde dat tot 8000 verhuurtransacties. Op dit moment staan er 42.000 actieve zoekers bij ons ingeschreven. Dat illustreert de behoefte op de markt. We hebben aanzienlijk meer zoekers dan er aanbod is.'

Direct Wonen bemiddelt tussen woningzoekenden en woningaanbieders in het verhuren en vinden van geschikte woonruimte. De aanbieders van woonruimte zijn vooral particuliere woningeigenaren en -beleggers; ook makelaars, woningbouwverenigingen – maar dan alleen voor het geliberaliseerde deel van hun woningbezit – en vastgoedfondsen maken gebruik van de diensten van Direct Wonen. Swaans: 'De verhouding tussen particulieren en instituten ligt bij ons 90 op 10. Institutionele woningbeleggers als Vesteda en Amvest regelen de verhuur vaak zelf. Dat komt ook, omdat deze beleggers vaak met nieuwe woningen op de markt komen, die dan door een grote lokale makelaar voor verhuur worden aangeboden. De woningen die deze institutionele beleggers later weer afstoten, komen bij particuliere beleggers terecht. Die maken dan graag van onze expertise en landelijke dekking gebruik.'

Geliberaliseerde markt

Direct Wonen is geen kamerverhuurbedrijf, benadrukt Swaans, ook al is het bedrijf wel zo begonnen. 'Wij richten ons op het geliberaliseerde deel van de huurwoningmarkt. Vroeger boden particuliere verhuurders hun huizen vooral aan via de krant. Wij maken vooral gebruik van internet en onze vestigingen. Dat is voor de zoeker veel makkelijker, sneller en directer. Wij zijn een tussenpersoon die vraag en aanbod reguleert. De wensen van de zoeker worden gekoppeld aan ons bestand. Omdat wij woningen bemiddelen in alle prijsklassen van het geliberaliseerde huursegment – van studentenkamers tot luxe villa's – kan iedere zoeker bij ons terecht. Wij hebben als Direct Wonen maar een zeer beperkt eigen woningbezit. Wij zijn in feite alleen maar verhurend makelaar van bestaand huuraanbod, ook al zijn we nu voorzichtig begonnen met een nieuwbouwmakelaardij. Wij zijn dus geen beheerorganisatie, en geen verhuurder.'

De huurtermijn varieert van drie maanden tot onbepaalde tijd. Swaans: 'Dit maakt het aanbod van Direct Wonen uitermate geschikt voor huurders die direct op zoek zijn naar een flexibele oplossing voor hun woonsituatie. Maar in alle gevallen geldt dat de huurder recht heeft op de wettelijke huurbescherming. Het is ook logisch dat de meeste bemiddelingen plaatsvinden in de vier grote steden van Nederland, dus Rotterdam, Amsterdam, Den Haag en Utrecht. Van alle typen woningen zijn appartementen het meest populair.'

Direct Wonen wil institutionele verhuurder als opdrachtgever

Bemiddelingskosten

De huurprijzen, waarbinnen Direct Wonen opereert, liggen tussen de 310 euro voor een gemiddelde studentenkamer tot 2500 euro voor luxueuze villa's. Klanten zijn woningzoekende studenten, werkenden tussen de 18 en 35 jaar en expatriates.

Swaans: 'Het overgrote deel van het aanbod ligt tussen de 600 en 900 euro. 79 Procent van de woningzoekenden is geïnteresseerd in het aanbod tussen de 200 en 800 euro. In het echt dure segment komen alleen expatriates zich bij ons melden.'

De kosten voor de verhuurder zijn minimaal. Swaans: 'Alleen als hij zijn aanbod wil marketen, bijvoorbeeld via raamadvertenties in onze vestigingen, posters in de huurwoning en externe advertenties, kost het hem geld. Wij werken met inschrijvingskosten van 35 euro, waarbij belangstellende huurders gedurende twee jaar onbeperkt het aanbod kunnen bekijken, totdat een geschikte woonruimte is gevonden. Dat kan dus via onze vestigingen en via internet. Vervolgens bekijkt de geïnteresseerde met een van onze medewerkers het door hem of haar geselecteerde aanbod. Zit er iets bij dat naar zijn of haar gading is, dan wordt er door ons contact gelegd met de verhuurder. Na een wederzijds akkoord – dus van huurder en verhuurder – stelt Direct Wonen een huurovereenkomst op. Direct Wonen berekent aan de huurder bemiddelingskosten ter hoogte van één maand huur.' In het hele proces van aanbod, zoeken en verhuren komt de verhuurder er dus pas aan het einde aan te pas, bij de ondertekening van het huurcontract. Swaans: 'Uiteindelijk bepaalt de verhuurder zelf of hij met een belangstellende in zee wil.'

Discriminatie

Swaans bevestigt, dat Direct Wonen op verzoek van de verhuurder een antecedentenonderzoek kan uitvoeren naar de kandidaat-huurder. 'Dat is een gevoelig punt. Uiteindelijk kan een verhuurder altijd iemand weigeren. Wij kunnen op basis van onze ervaringen stellen dat discriminatie nog wel eens voorkomt in Nederland. Er leven veel vooroordelen en er valt op dit punt nog veel te (over)winnen. Als wij ervan overtuigd zijn dat het om een goede kandidaat gaat en die wordt toch geweigerd, dan kunnen wij deze verhuurder moeilijk helpen. Het komt voor dat wij verhuurders uit ons bestand verwijderen die oneigenlijke argumenten aanvoeren om een kandidaat-huurder te weigeren. Dat geldt overigens niet voor de grotere, professionele verhuurders. Maar er zijn genoeg verhuurders die je moet duidelijk maken, dat niet alleen een blanke meneer Jansen met een goed inkomen in aanmerking wenst te komen voor een goede huurwoning. Natuurlijk moet je sommige kandidaten ervan overtuigen dat een bepaalde woning niet geschikt is om met z'n tienen in te trekken. Dat een verhuurder daar ook geen zin in heeft. Maar de woonwensen van Nederlanders – autochtoon en allochtoon – zijn uiteindelijk niet zo verschillend. Dat moet de verhuurder zich ook realiseren.

Swaans constateert dat de groei voor huurbemiddeling, dus ook voor haar eigen bedrijf, er nog lang niet uit is: 'Wij weten dat er professionele verhuurders zijn, die denken dat ze hun woningen wel op de conservatieve manier aan de man kunnen brengen. Als ze dan bij ons terecht komen, zijn ze verrast over de snelheid waarmee de verhuur wordt geregeld. Bij de meeste 'gewone' makelaarskantoren hangt de verhuur er toch maar een beetje bij. Daar worden de winsten gemaakt met verkoop. De kosten van adverteren voor verhuur, voor de marketing liggen voor dit soort makelaarskantoren gewoon te hoog. Bij ons ligt dat anders. Voor een verhuurder is leegstand de grote vrees. Het maakt hem niet uit hoe de woning wordt verhuurd, als hij maar wordt verhuurd. Direct Wonen geeft de verhuurder de beste kans op snelle verhuur. Wij werken daarom ook op basis van exclusiviteit, dus met een alleenrecht tot verhuur van twee weken. Vaak is die periode voor ons al voldoende.' Swaans merkt hierbij wel op, dat er de afgelopen twee jaar een kentering is opgetreden in het zoekgedrag van de huurder. 'Was het voorheen bij twee bezoeken al raak, tegenwoordig zijn er zes tot zeven bezichtigingen voordat het tot een contract komt. De huurder is ook kritischer geworden.'

Marktconforme huren

Bemoeit Direct Wonen zich nog met de huurprijs, die door de verhuurder wordt gevraagd? Swaans: 'Wij werken met marktconforme huren. Wij proberen de verhuurder wel te adviseren als we merken dat de huur op basis van het puntensysteem aan de hoge kant is. Dat leidt vaak tot prijsaanpassingen. Maar in de praktijk zijn er zelden problemen. Wat we ook zien, is dat de particuliere verhuurdersmarkt steeds professioneler wordt. Er wordt steeds minder rotzooi aangeboden. Er zijn natuurlijk huisjesmelkers en pandjesbazen, maar de verhuurders weten ook dat de kwaliteit uiteindelijk het succes bepaalt. Onze ervaring is, dat op elk potje wel een deksel past. Je hebt mindere woningen, maar daarvoor wordt ook minder huur gevraagd. En er zijn nog altijd genoeg huurders die kiezen voor minder kwaliteit voor minder huur. Die besluiten er zelf maar iets aan te gaan doen. Dat is ons sterke punt: we hebben een heel groot aanbod, met voor ieder wat wils. De woningen hoeven echt niet allemaal strak in het verf te zitten.'

Swaans verwacht voor de toekomst alleen maar verdere groei van haar bedrijf. 'De professionaliseringsslag die we hebben gemaakt, zal ook de institutionele verhuurders steeds meer naar ons toe brengen. Wij zijn er in ieder geval klaar voor.'

Heeft ze overwogen haar bedrijf te verkopen of op te laten gaan in een of meer grote verhuurders? 'We overwegen wel om ons aan te sluiten bij een brancheorganisatie, zoals bijvoorbeeld de NVM. Maar onze kracht is juist onze zelfstandigheid. Wij hebben ons nooit willen binden aan een grote partij. Juist door onafhankelijk te blijven kunnen we een divers aanbod blijven aanbieden.'

RUUD DE WIT

Westelijke Tuinsteden

Verolg van pagina 23

van huurwoningen te vaak vanuit de problematiek die ze daarbij ontmoeten, vanuit het hier en nu dus. Als de verhuurbaarheid slecht is, denken ze na over de huur of stookkosten verlagen, veiligheidsmaatregelen treffen of ander beheer. De mensen die er nu zitten, staan daarbij voorop. Ook politici denken vaak op de korte termijn. Dat is in zekere zin ook logisch want zij moeten de problemen die burgers op dit moment hebben, oplossen. Maar wat politici en corporaties minder gewend zijn te doen is vooruitkijken naar marktkansen van een gebied over tien tot twintig jaar. Hoe kun je de potenties van een locatie benutten en bouwen voor de toekomstige vraag? Onmiskenbaar: de top van ontwikkelend Nederland kan dat een stuk beter.' Daarbij wil Bodewes niet voorbijgaan aan de zittende bewoners. 'Je krijgt geen project voor elkaar als je met hen geen rekening houdt.' Herstructurering slaagt volgens hem vooral als beide kanten met elkaar worden gecombineerd. Een goede doorkijk naar de toekomst en zorgvuldig omgaan met de bestaande belangen. 'Ontwikkelaars zijn goed in het eerste, corporaties en gemeenten in het tweede.'

Ontwikkelaars hebben meer ervaring op het financiële en fiscale terrein, vindt Bodewes. Denk aan het opzetten van een grondexploitatie, een financiering aantrekken voor een risicovolle ontwikkeling, risico's beheersen, zorgen voor een positieve cashflow en de inzet daarvan in het proces. 'Op cash aansturen zit hen meer in de genen.' Een corporatie kan makkelijk besluiten de exploitatie een paar jaar voort te zetten, waardoor een herstructurering op zich laat wachten. Een ontwikkelaar is een bedrijf dat resultaat moet boeken. De Zeeuw: 'We kunnen ons niet veroorloven lang risico's te lopen.' Saillant detail in de samenwerking is dat woningcorporaties meer en meer concurrent zijn van elkaar. Een collega van De Zeeuw gaf onlangs aan dat na ontwikkelaars als AM, Heijmans, Volker Wessels Stevin Ymere volgde als runner up van partijen die meer dan 1000 woningen per jaar produceren. 'Concurrent zijn op de ene plaats en samenwerking op een andere gaat in de soms wat opportunistische wereld van projectontwikkeling prima samen', aldus De Zeeuw.

De directeur is blij met de ontwikkelingskennis die Ymere heeft. Ondanks dat die tak soms een concurrent blijkt te zijn. 'Als een corporatie geen ervaring heeft met projectontwikkeling wordt het een lastiger gesprek. Vaak zeggen ze dan dat ze het wel kunnen, maar dan kunnen ze het niet. In Ymere tref je een professionele organisatie. Dat helpt in de discussie over hoe je een herstructurering aanpakt. Beide partijen kunnen hun input geven. De een wordt niet overschaduwd door de ander.' Momenteel bestaat 5 procent van de portefeuille van Bouwfonds MAB Ontwikkeling uit binnenstedelijke herstructurering in samenwerking met corporaties. Van de portefeuille bestaat 20 procent uit binnenstedelijke locaties voor functieverandering. Het is de bedoeling beide percentages geleidelijk aan te vergroten. Naast Amsterdam zijn er herstructureringsprojecten in Utrecht, Alkmaar, Velzen, Purmerend, Apeldoorn, Kampen en Breda.

'Voor ons is het een bedrijfseconomische noodzaak de steden in te trekken', aldus De Zeeuw. 'Stedelijke regio's hebben de toekomst, ook in een internationaal perspectief.' In de samenwerking met corporaties doen de commerciële ontwikkelaars ervaring op in communicatie met de bevolking en andere belanghebbenden in de steden. 'Een geduldig werkje', volgens De Zeeuw. 'Terwijl wij van oudsher gewend zijn snel te werken. Dat zullen we moeten leren.' Bij elkaar op de bagagedrager om voor de toekomst kwaliteit neer te zetten in de Nederlandse steden.'

RONALD BRUINS

Westelijke Tuinsteden

In het project Westelijke Tuinsteden bouwen Bouwfonds MAB Ontwikkeling en woningcorporatie Ymere samen 2500 woningen. De komen in met name:

- Stadstuinen (Osdorp);
- Reimerswaalbuurt (Osdorp);
- De Punt (Osdorp);
- Jan van Galenterrein (Bos en Lommer);
- Buurt 5 (Geuzenveld).

Ingezonden mededeling