Corporatiespecial

Rabo Bouwfonds ervaart betere samenwerking met corporaties

'De kramp is er een beetje uit'

Provada Magazine, april 2008

Nu de Vinexwijken zo'n beetje zijn volgebouwd wachten nieuwe uitdagingen voor Rabo Bouwfonds Property Development. Friso de Zeeuw, directeur Nieuwe Markten, ziet die onder meer in de steden. Herstructurering van een na-oorlogse wijk vraagt nieuwe kwaliteiten van ontwikkelaars: 'Het schakelen tussen conceptueel denken, belangenmanagement, het tempo erin houden en (kleine) successen laten zien, is een belangrijke competentie voor de toekomst.'

Als voormalig gedeputeerde en wethouder weet Friso de Zeeuw hoe politieke en bestuurlijke molens draaien. Hij heeft de toewijzing van 40 probleemwijken dan ook met de nodige argwaan bekeken, al was hij daarin bepaald niet de enige. Beleidshobby, is zijn korte oordeel. Evenzogoed merkt De Zeeuw wel dat het speelveld verandert.

"Ik ben iets positiever gestemd dan een jaar geleden. De randvoorwaarden voor constructieve partnership in stedelijke herstructurering zijn een beetje verbeterd. De bereidheid bij corporaties om samen te werken neemt toe, de kramp is er een beetje uit. Die meer volwassen houding is natuurlijk erg welkom. In de Bijlmer zijn we bijvoorbeeld een omvangrijk project gestart, in samenwerking met corporatie Rochdale."

Wat zijn voor De Zeeuw randvoorwaarden? "Op de eerste plaats moet het gewoon klikken tussen de partners. Verder willen wij van het begin af aan de planvorming beïnvloeden. We moeten commerciële resultaten kunnen realiseren, die ons ook gegund moeten worden. En natuurlijk, daar begint het mee, moeten wij zelf de potentie van een locatie zien."

"De wil bij marktpartijen om de steden verder in te trekken, wordt ook groter. Het is een verschuiving van activiteiten, nu vrijwel alle Vinexwijken zijn volgebouwd. In de steden kom je twee soorten activiteiten tegen: transformatie van oude functies, zoals fabrieksterreinen en spoorwegemplacementen. Daar voelen we ons thuis, je kunt er meer aan de knoppen draaien. Maar het laaghangende fruit is daar inmiddels wel geplukt.

De nieuwe functieveranderinglocaties zijn duurder en vaak gecompliceerder. Niettemin gaan wij daar met volle kracht mee voorruit. De andere activiteit is herstructurering. Corporaties zijn daarin doorgaans dominant."

"Om als ontwikkelaar succesvol te zijn in die wijken, heb je de juiste mensen nodig. Je moet er de aardigheid van inzien, lui die gemotiveerd zijn en er niet tegenop zien om regelmatig in een pittige avondvergadering met bewoners te acteren. Veel meer dan bij andere projecten krijg je te maken met belangenmanagement. Niet iedere ontwikkelaar heeft dat in zich.

Van planvorming tot oplevering is RaboBouwfonds bijzonder goed georganiseerd. Maar al vóór de conceptfase krijg je nu te maken met vele, vaak tegengestelde belangen. Het schakelen tussen conceptueel denken en belangenmanagement is een belangrijke competentie voor de toekomst."

"Wij zijn in Noord-Holland actiever met herstructurering dan elders. Dat heeft met mensen te maken. Daarom moeten we ons verder versterken in andere regio's, dat is pure bedrijfsmatige noodzaak.

Daarnaast willen we invulling geven aan onze maatschappelijke betekenis. Het is altijd zoeken naar evenwicht tussen die twee grootheden."

"RaboBouwfonds staat bekend als de grootste woningontwikkelaar in Nederland. Die naam hebben we voor een belangrijk deel opgebouwd in de Vinexwijken. Nu is het tijd om het profiel van onze activiteiten te vernieuwen, evenals de communicatie daarover. Maar wél vanuit onze slagkracht en rijke ervaring. Onze core business is en blijft gebiedsontwikkeling. Multifunctioneel, op uiteenlopende schaalgroottes. De inbreng van het "oude MAB" als meeslepende ontwikkelaar van binnensteden, is heel belangrijk. En in kleinschalige projecten is de invloed van Rabo Vastgoed evident. We hebben het hier weleens over het Barneveldse syndroom: We leggen fantastische eieren, maar er mag wat meer over worden gekakeld."