

Corporaties huilen krokodillentranen

procent (per project gerekend vanaf eerste volle jaar van exploitatie). In 2009 heeft Vesteda de benchmark verslagen, zowel direct als indirect.' Smeets bladert door Vastgoedmarkt van november 2010 en wijst op de kop 'Nationaal woonakkoord nodig voor integrale hervorming'. 'Daar ben ik het helemaal mee eens. Vooral omdat zo'n woonakkoord een hervorming omvat van de hypotheekrenteaftrek. Maar waar ik ook belang aan hecht is dat artikel van Roel Lamb van CB Richard Ellis, die zijn ASRE-onderzoek heeft gewijd aan de positieve invloed van architectuur op de vastgoedprijzen. Dat is een onderzoek naar mijn hart. Vesteda is marktleider in het duurdere woningsegment. Dit artikel illustreert wat ik al heel lang roep: in de wereld van beleggers word je afgerekend op de duurzaamheid van een gebouw. Dat heeft alles te maken met de schoonheid van het gebouw, hoe mooi een gebouw is.'

Kwaliteit

Zo'n stelling roept een wedervraag op. Waarom worden er dan zo veel lelijke gebouwen neergezet? Smeets: 'Je kunt niet ontkennen dat ontwikkelaars en ook sommige beleggers vaak risicoloos opereren met slechts een kortetermijnhorizon. Maar een echte vastgoedbelegger investeert op langere termijn, met een horizon van minimaal tien jaar. Om die reden was het ABP er een voorstander van bij een nieuwe beleggingsobject de eerste drie jaar uit te gaan van de historische kostprijs. Pas daarna moet je op rendement gaan waarden. Dan kun je als belegger ook een stootje hebben als de verhuur even teneemt. Hoe kwetsbaar je ook bent, zeker in tijden van crisis, als je vasthoudt aan kwaliteit, verminder je de risico's. Nu de vraag afneemt, wordt de keuze voor kwaliteit ook extra belangrijk. Kijk maar om je heen. Het onderscheid tussen prime en secundair wordt alleen maar groter. Bij prime vastgoed gaan de yields zelfs in deze tijd nog omlaag. Voor Vesteda betekent dat op langere termijn meer rendement, meer geld. De trek naar de steden gaat gewoon door, ook in Nederland. En daar heeft Vesteda zijn woningen staan.' Dan nog even fel: 'De discussie die op dit moment wordt gevoerd over bezuinigingen op cultuur, raken ook onze portefeuille. Een project als New Orleans met het theater De Lantaren Venster zal extra bijdragen aan het rendement op langere termijn. Cultuur en woonkwaliteit gaan hand in hand. Zie ook het recente rapport Stad en Land van het Centraal PlanBureau. Hierin wordt de directe

nabijheid van een culturele functie geëvalueerd met 16 euro per vierkante meter extra grondwaarde voor die woonlocatie.' Wat beschouwt Smeets als zijn belangrijkste, of moeten we zeggen, zijn mooiste of dierbaarste project? 'Voor mij is het opdrachtgeverschap het belangrijkste geweest. Het gaat niet alleen om het gebouw, het gaat om de combinatie opdrachtgever, uitvoerder en architect. Ik heb me heel goed verdiept in de keus van de architect en veel studie verricht in die keuze in relatie tot de opdracht. Ook heb ik veel geïnvesteerd in het praten met de gekozen architect over de opdracht. Daarbij had ik als uitgangspunt: het geld dat we aan een project willen besteden ligt voor beiden vast. Een tweede stap is de architect in de opdracht betrekken. Je probeert als het ware van de architect een stukje opdrachtgever te maken. Ik heb meermalen het werk van een architect afgekeurd om het vervolgens met dezelfde architect beter te krijgen. Het gaat uiteindelijk om de kwaliteit, in samenspel tussen architect en opdrachtgever. En als ik dan kijk naar de projecten waarbij ik ben betrokken geweest, dan is Céramique als gebiedsontwikkeling zeer geslaagd. Ik heb over die relatie kwaliteit en rendement nog een onderzoekje laten uitvoeren (zie voorpagina van deze editie; red.). Daaruit blijkt dat de waardering van het daar gerealiseerde vastgoed met 44 procent is toegenomen en daarbinnen zijn de crisisjaren 2009 en 2010 meegenomen. Dat bewijst dat kwaliteit en schoonheid een belangrijke voorwaarde zijn voor rendement op langere termijn.' Uit de projecten, die hij als CEO van Vesteda aanstuurde, kan hij moeilijk kiezen: 'New Orleans van Álvaro Siza, het gebouw van Charles Vandenhove op Céramique, de woontoren van Jo Coenen in Eindhoven. In al die gebouwen is emotie blootgelegd.' Wat gaat Huub Smeets doen, behalve adviseur van Vesteda blijven tot hij 65 is? 'Ik zal in ieder geval niet stilzitten en dat verwacht mijn omgeving ook niet. Ik blijf kroonlid van de Raad voor Cultuur en ben benaderd voor een aantal commissariaten. Ik ben ook gevraagd om Maastricht – en de Euregio – als culturele hoofdstad 2018 te gaan trekken. Ik wil in ieder geval nieuwe grenzen opzoeken en die zullen eerder bij cultuur en onderwijs liggen dan in het commercieel vastgoed. Cultuur blijft mijn passie en het kan niet zo zijn dat de bodem uit onze cultuursector wordt geslagen door een keiharde bezuinigingsdrift. Daartegen zal ik me blijven verzetten.'

MARKT / INTEGRITEIT / DEBAT

Debat over nieuwe werkwijze vastgoedsector: 'Altijd afvragen met wie je zaken doet'

De vastgoedwereld moet zichzelf opnieuw uitvinden. Dat was de gedachte achter de debatbijeenkomst Real Estate Reset van AOS Studley in samenwerking met RICS op 8 december in Rotterdam. Ethiek stond bovenaan de agenda. 'Een bedrijf is al een heel eind als het zijn manier van beslissingen nemen openbaart', aldus panellid Dave Hendriks, chairman van Savills Nederland.

Peter Hanff

Een moedige keuze van vastgoedadviseur AOS Studley en RICS om de pers uit te nodigen voor hun bijeenkomst op 8 december in het Berlage Instituut in Rotterdam. Negentig mensen waren getuige van het Real Estate Reset-debat. Het woord 'reset' roept associaties op met vastlopen en opnieuw instellen. Van wat? In producten denken moet plaats maken voor denken in klanten, daar ging de tweede van twee discussies over. Maar de stelling van de eerste discussie leidde door de fraudezaken in de sector tot de meeste spanning: 'Het ethisch besef van de vastgoedsector moet substantieel worden verhoogd.' Reguleren of niet reguleren, dat bleek de vraag. 'Het individuele besef dat ethisch handelen de standaard is, is belangrijker dan een uniform kader hiervoor', vindt Eric Martens, voorzitter van RICS Nederland en national director Public Sector bij Jones Lang LaSalle. Dave Hendriks, chairman van Savills Nederland: 'Ik weet niet of het formaliseren van ethiek verschil gaat maken. Er zijn altijd mensen die afwegen of ze een stapje verder willen gaan om een twee keer zo grote deal te maken.' Daarom pleit iemand in de zaal voor betere screening van sollicitanten. Hendriks ziet een andere oplossing: 'Een bedrijf is heel ver als het zijn manier van beslissingen nemen openbaart.' Martens meent: 'Misschien moeten we ertoe overgaan om vooraf een verklaring van goed gedrag en een verklaring van een vroegere werkgever te vragen.' Hendriks plaatst wel een kanttekening. 'Naar ethische kaders streven heeft een andere grondslag dan de wens de wereld beter te maken. Partijen willen geld verdienen. Ik geloof overigens in het goede in de mens. En ik denk dat je prima een economisch belang kunt nastreven, terwijl je jezelf in spiegel blijft aankijken. Maar weinig bedrijven zullen een weeshuis sponsoren zonder

er een logo aan de muur te hangen', aldus Hendriks. Een toeschouwer: 'Dan is het window dressing, niet een doorleefde verandering.' Martens pleit vooral voor meer bewustzijn van ethische afwegingen: 'Je moet je altijd afvragen: Met wie doe ik zaken? We moeten toe naar een situatie waarin het economisch nadelig wordt om een rotte appel te zijn. Dat bereiken we door alleen zaken te doen met 'frisse appels'. De tweede discussie moet gaan over klant- in plaats van productgericht werken, maar krijgt binnen de minuut een andere wending. Want neem KPMG. Moeten we voor die klant een nieuw hoofdkantoor in Amstelveen bouwen als op korte afstand de vorige KPMG-vestiging leeg achterblijft?

'Bedrijf moet manier van beslissen openbaren'

Kantorenleegstand zit de aanwezigen hoger dan de benadering van de klant. Friso de Zeeuw, directeur Nieuwe Markten bij Bouwfonds Ontwikkeling en praktijkhoogleraar Gebiedsontwikkeling aan de TU Delft legt uit hoe het hier werkt: 'Als ze naar die locatie willen verhuizen, is die ontwikkeling niet tegen te houden. Anders ontstaat er een verstarring, terwijl er behoefte bestaat aan dynamiek. De rekening daarvoor wordt elders betaald via kantorenleegstand.' 'Moeten we dat niet landelijk oplossen?', vraagt Martens zich af. De Zeeuw: 'Minister Schultz van Haegen van Infrastructuur en Milieu wil alleen regels invoeren die herbestemming

van kantoren vergemakkelijken of mogelijk maken. Ik ben het wel eens met deze terughoudendheid. De sleutel ligt in bindende planningsafspraken op regionaal niveau. En in de onvermijdelijke rigoureuze afschrijving van kantoren op kansloze locaties, de zogenaamde ouwe meuk. Vooral particuliere beleggers zijn de klos.' Max Schep, directeur Commercieel Vastgoed bij Heijmans: 'Op regionaal niveau zal moeten worden bekeken wat de hoofdplekken worden voor welke functies.' Vanuit de zaal komt de vraag of een kantoorontwikkeling niet ook op haar maatschappelijke waarde moet worden bekeken. De Zeeuw: 'Het zou niet geloofwaardig zijn om te zeggen dat je een kantoor voor de maatschappij ontwikkelt. Klant en eindgebruiker bepalen of een gebouw nodig is.' Schep: 'Als Philips eerst van Hengelo naar Amersfoort verhuist en van daar weer naar Amsterdam, moet Philips dan op ethische gronden geen gebouwen laten maken? Huisvesting is een productiemiddel om zo optimaal mogelijk te concurreren. De afweging wel of geen nieuwbouw moet in dat teken staan.' De Zeeuw: 'Marktpartijen kunnen meedenken over regionaal ruimtelijke beleid. Als een provincie in haar structuurvisie anders beslist – neem Utrecht als voorbeeld – dan passen marktpartijen zich doorgaans razendsnel aan aan de nieuwe planologische realiteit. Dat kun je ze moreel gezien niet kwalijk nemen. Binnen de regionale kaders bepalen gemeenten uiteindelijk wat waar kan worden gebouwd.' Vanuit de zaal komt de suggestie om regionale planning kracht bij te zetten met regionale grondbedrijven. De Zeeuw: 'Het is vaak geprobeerd, maar steeds mislukt. Want het raakt de gemeenten in het hart van hun autonomie.'

Ingezonden mededeling

Multimediaal adverteren in de krant, op de website of in de nieuwsbrief?

Bel Ria Wijnberger (070) 378 04 32 of Jan Vlastuin (070) 378 02 33 of kijk op vastgoedmarkt.nl/adverteren