

**GREYSTAR I** is een relatieve nieuwkomer op de Nederlandse woningmarkt. En meteen al zeer succesvol. Het geheim: een woonconcept dat draait om de bewoners. Greystar gelooft niet in besparen op service, maar juist in investeren in gemak voor de bewoner, stelt Mark Kuijpers. 'Een tevreden bewoner betekent ook tevreden investeringspartners.'

**Mark Kuijpers**  
MANAGING DIRECTOR



**'WIJ BIEDEN  
GEEN WONING  
AAN, MAAR  
EEN LIFESTYLE'**

Met 450.000 woningen is Greystar een van de grootste ontwikkelaars en exploitanten ter wereld. Greystar is al een kwarteeuw een gevestigde speler in de VS. Vijf jaar geleden opende Greystar een kantoor in Londen en bouwde daar een portefeuille op van circa 35.000 woningen. In 2015 maakte Greystar de stap naar Nederland, om van daaruit verder te expanderen in Europa. Dat lukt opmerkelijk goed. Inmiddels zijn er 1000 studentenwoningen operationeel en telt de ontwikkelportefeuille 6000 woningen, waarvan er 2500 in aanbouw zijn. Verder zijn er inmiddels kantoren geopend in Spanje, Frankrijk en Duitsland.

**JULLIE AANPAK SLAAT HIER GOED AAN. HOE KOMT DAT?\_** 'Greystar is van oorsprong een Amerikaans bedrijf, maar de nieuwe kantoren hebben een stevige lokale verankering. Het bedrijf is in private handen en sterk mensgericht en daardoor voelt het bijna als een familiebedrijf. Hoewel wij een mondiale speler zijn, hebben de kantoren een lokaal karakter. Ons team bestaat uit Nederlandse mensen die een binding hebben met de plek, en het kantoor wordt op een Nederlandse manier gerund. Dat moet ook, want vastgoedmarkten zijn zo lokaal dat je ze op een lokale manier moet aanvliegen. Daarnaast is Greystar een langetermijnspeler. Uiteindelijk gaat het ons erom onze bewoners langjarig een plezierige woonbeleving te geven. Dat maakt dat we het geduld en het uithoudingsvermogen hebben om de plekken waarin we investeren ook op de lange termijn aantrekkelijk te houden.'

**WAARIN ONDERSCHIEDT GREYSTAR ZICH VAN ANDERE GROTE BEHEERDERS EN PROPERTYMANAGERS?\_** 'Bij ons gaat het maar om één ding: de bewoners. Wij zijn elke dag bezig met het woonplezier van onze bewoners. Als wij het voor hen goed doen, doen we het namelijk ook goed voor onze investeerders. Het opleveringsniveau van onze appartementen is dusdanig dat je er direct kan wonen. Onze bewoners hoeven niet eerst aan de slag met verf, vloerbedekking, lampen en gordijnen. Daarnaast bieden we onze bewoners service, faciliteiten en een veilige, sfeervolle woonomgeving. Bij ons vind je dus geen kille lobby met een plastic plant en een liftknopje, maar juist een loungeachtige ruimte met een koffiebar, gym of hippe wasserette en een hospitalitymanager die je helpt bij wat je nodig hebt. Wonen bij ons

is thuiskomen al vanaf het moment dat je de lobby binnenstapt, niet pas zodra je in je privé-appartement bent.'

**WAAR KOMT DIE FOCUS OP DE BEWONERS VANDAAN?\_** 'Die hangt samen met onze ontstaansgeschiedenis. Greystar is oorspronkelijk begonnen als asset- en propertymanager. En dan niet alleen gericht op de technische kant en klachtafhandeling, maar juist op de servicekant. Bij het asset- en propertymanagement stuiten we op dingen die niet goed bedacht waren, bijvoorbeeld in het ontwerp. Reden waarom Greystar ook zelf is gaan ontwikkelen. Om commitment aan onze projecten te tonen, investeren we altijd met onze investeringspartners mee. Doordat we zowel ontwikkelen, investeren als opereren, is er sprake van een sterke leercurve, waardoor we onszelf voortdurend verbeteren. Dat maakt de cirkel rond.'

**JULLIE AANPAK KENMERKT ZICH DOOR EEN HOOG SERVICELEVEL. IN AMERIKA IS DAT AL JAREN HEEL NORMAAL, MAAR HEBBEN NEDERLANDERS DAAR WEL BEHOEFTE AAN?\_** 'In toenemende mate. Amerika loopt qua woonproduct tien jaar op Nederland voor; Londen vijf jaar. Wat daar aanslaat, komt binnen een paar jaar ook naar Nederland. Je ziet dat nu al in de kantorenwereld. Formules als Spaces en WeWork zijn enorm populair. Waarom? Omdat ze de gebruiker ontzorgen. Spaces en WeWork bieden geen vierkante meters kantoor aan, maar een serviced werkomgeving: gemak, hospitality, beleving! Wij doen datzelfde op woongebied. Daarbij richten we ons op de nieuwe stedelingen. Een groep die niet meer gericht is op bezit, maar op gemak en gebruik. Wij bieden onze bewoners geen woning aan, maar een lifestyle.'

**WAT HEBBEN JULLIE IN 2018 GEREALISEERD?\_** 'Wij richten ons op de Randstad. Naast OurCampus Amsterdam Diemen, waar we circa 940 studentenwoningen operationeel hebben, realiseren we op dit moment OurDomain Amsterdam Diemen met circa 775 woningen gericht op starters, young professionals, samenwoners en kleine gezinnen. De oplevering is medio volgend jaar. Daarnaast kijken we continu hoe we OurCampus voor onze bewoners kunnen verbeteren door vooral de plinten en de openbare ruimte beter te laten functioneren. Als gevolg daarvan is bijvoorbeeld de wasserette verplaatst en is er een nieuwe studieruimte gemaakt op een betere locatie met

## VOORSPELLING 2019

**WAT STAAT ER VOOR 2019 OP DE AGENDA?\_** *De oplevering van de OurDomain Amsterdam Diemen en de opmaat naar de oplevering van de eerste woningen van OurDomain Amsterdam South East. Daarmee komen onze eerste projecten in exploitatie en kunnen we echt laten zien wat we doen.*

**WAT IS JE DROOM VOOR DE TOEKOMST?\_** *Die 6000 woningen zijn nog maar het begin. We dromen ervan om een Europees platform te bouwen waarbij onze bewoners binnen Europa of misschien zelfs wereldwijd huizen kunnen ruilen. Dus iemand in Amsterdam die zin heeft in een weekendje Barcelona, kan dan contact leggen met onze bewoners in die stad en voor een weekend een woning swappen. Nog een stap verder kun je denken aan een mondiale community van mensen die wereldwijd in onze projecten wonen. Wonen zal steeds meer een service worden in plaats van een fysiek product.*

uitloop naar een mooie private binnentuin. Verder zijn we direct tegenover het AMC bezig met de realisatie van OurDomain Amsterdam South East. Hierbij gaat het om 1600 woningen, waarvan 900 studentenwoningen en 700 huurwoningen voor starters, young professionals, samenwoners en kleine gezinnen. Ook in Utrecht ontwikkelen we in de Merwedekanaalzone. We werken daar met meerdere partijen en de gemeente aan een grote gebiedsontwikkeling waar *healthy urban living* het leidende en verbindende thema is, wat zeer goed past bij de woonbeleving die wij onze bewoners willen bieden. Naast huurwoningen voor een-, twee- en meerpersoonshuishoudens zullen in ons deelgebied ook voorzieningen komen, niet alleen voor onze bewoners, maar voor het hele gebied. Tot slot realiseren we in Rotterdam samen met Stebru een woontoren met circa 600 woningen voor studenten, starters en shortstaygebruikers. Dit project krijgt de naam OurDomain Rotterdam Blaak.

Voor alle projecten geldt: we zetten geen gebouw neer om daarna snel weer weg te gaan. We ontwikkelen en realiseren een concept dat antwoord geeft op de woonbehoeften van nu en van de toekomst, en daar verbinden we ons voor de lange termijn aan, niet alleen als investeerder, maar ook met onze mensen ter plekke. We creëren niet alleen mooie gebouwen, maar zorgen ervoor dat er wat gebeurt, dat het gebouw en de directe omgeving een "heartbeat" krijgt. Dat maakt dat mensen er graag willen wonen.' ■