

# CO-LIVING IS NIET HET EXCLUSIEVE DOMEIN VAN MILLENNIALS

Greystar heeft een duidelijke visie op wonen. Eigenlijk draait alles om één ding: tevreden bewoners. In Nederland zijn dat nu nog vooral studenten en young professionals. Maar dat gaat veranderen, want wonen met service en gedeelde faciliteiten, ook wel co-living genoemd, blijkt voor meerdere doelgroepen interessant. 'Co-living is bijvoorbeeld ook een effectief instrument tegen vereenzaming.'

Zes jaar geleden streek de Amerikaanse woningbelegger Greystar neer in Europa. In 2015 maakte het bedrijf de overstap naar Nederland, van waaruit het verdere stappen zet met de opening van kantoren in Spanje, Duitsland en Frankrijk. Het laatste wapenfeit: een acquisitie in Parijs van een platform dat circa 3.000 woningen in beheer heeft. Het succes is te danken aan het feit dat Greystar inspeelt op de nieuwe generatie stedelingen die anders kijken naar de wereld en in het bijzonder naar wonen. Zij hechten minder aan bezit en zoeken het gemak van comfortabel wonen met alle faciliteiten in de buurt. Daarnaast is het eigen beheer een belangrijke succesfactor. Greystar leert, met een eigen team onsite op elke locatie, van de bewoners. Hun feedback wordt gebruikt om het wonen en de gebieden waarin wordt gewoond elke keer weer beter te maken. Voorgaande in combinatie met een solide netwerk van mondiale institutionele investeerders die graag met Greystar als partner werken.

**CO-LIVING** \_ De woonervaring die Greystar biedt sluit goed aan op wat de moderne stedeling zoekt: een uitvalsbasis op een hotspot dichtbij het OV met voorzieningen die wonen plezierig en vooral ook gemakkelijk maken. Bij co-living heb je je eigen appartement en deel je ruimtes en faciliteiten zoals lobby, wasserette, keuken en dakterras met anderen. De voordelen zijn groot. 'Dit concept maakt wonen in steden betaalbaar', stelt [Mark Kuijpers](#). 'Door collectieve voorzieningen te organiseren, bieden we mensen een 'verlengstuk' bij hun woning. Daardoor kunnen we het wonen zelf compact en betaalbaar maken. Bovendien kan je als bewoner relatief goedkoop gebruik maken van allerlei voorzieningen en services die je normaliter individueel regelt, maar nu deelt met de andere bewoners in het gebouw.' De gedeelde voorzieningen hebben ook een sociale component. Het zijn plekken waar je elkaar ontmoet en makkelijk een praatje aan kunt knopen. 'Onze bewoners vormen echt een community. Co-living appelleert aan het thema van toenemende vereenzaming in onze maatschappij. De mens is een sociaal dier en vindt het prettig om deel uit te maken van een groter geheel en om onderling contact te hebben. In onze gebouwen heb je dat op een heel natuurlijke manier.'

**SENIOREN** \_ In Nederland bestaat het grootste deel van de portefeuille nu nog uit woningen voor studenten en starters op de woningmarkt, maar Greystar zet in op verbreding, want co-living is niet het exclusieve domein van Millennials. Er zijn meerdere doelgroepen die er enthousiast over zijn, omdat het in hun behoeften voorziet. Neem de sterk groeiende groep senioren. 'In Nederland wordt deze markt nog nauwelijks bediend, maar in de VS neemt co-living onder senioren een flink vlucht. Wij zien daar ook kansen voor de Nederlandse en Europese markt. Daarom richten wij ons met onze plannen ook steeds meer op deze doelgroep. Op OurCampus Amsterdam-Diemen onderzoeken we samen met de gemeente de mogelijkheden om woningen toe te voegen. Uit oogpunt van diversiteit willen we daar graag ook senioren gaan



OurDomain Rotterdam Blaak



OurDomain Amsterdam Diemen

huisvesten. Zij hebben in grote lijnen dezelfde woonwensen als studenten en young professionals. Ze willen ook in een stedelijke omgeving wonen, op goed bereikbare plekken dicht bij het openbaar vervoer, met service binnen handbereik en vooral ook willen ze deel uitmaken van een gemeenschap.'

**THUISVOELEN** \_ Co-living is een wereld van verschil met traditionele appartementengebouwen. 'In plaats van in een anonieme levenloze hal in de lift te stappen naar je eigen appartement, kom je binnen in een gezellige transparante lobby, waar iemand achter de hospitality desk je welkom heet en soms een pakketje of bericht voor je heeft. Je kunt even neerstrijken in de koffiebar, meteen aan de slag in de fitnessruimte of gewoon een praatje maken met je medebewoners. Op de begane grond is echt buzz waardoor je je direct bij binnenkomst al thuis voelt. Juist het sociale aspect maakt dat je bij ons écht thuiskomt, al voordat je je eigen voordeur open doet.'

**LODGING** \_ Een andere interessante combinatie is die tussen co-living en lodging. De doelgroep: mensen die voor hun werk tijdelijk elders gaan wonen en liever niet voor een hotel kiezen. Ook voor deze groep ligt eenzaamheid in die periode immers op de loer. 'Mensen worden steeds mobieler en werken steeds vaker voor korte tijd op verschillende plekken. En ook als je maar kort in



OurDomain Amsterdam South East





OurDomain Amsterdam South East

een vreemde stad verblijft, is het fijn om je daar wel snel thuis te voelen en in een sociaal netwerk kan aantakken. Co-living voorziet in die behoefte. Het aardige daarvan is dat je je eigen appartement hebt, maar dat je dus ook weer deel uitmaakt van een community. In plaats van in een anonieme hotelkamer, zit je in een leuk en comfortabel appartement in een omgeving waar van alles te doen is en waar je direct aanspraak hebt.’

Wie huurt bij Greystar heeft nog een extra voordeel: doordat het bedrijf woningen heeft in heel Europa, kun je onderdeel zijn van een Europese community zodat je, ongeacht het land waarin je korter of langer verblijft, toch een thuisgevoel kunt creëren. Greystar wil het voor haar bewoners gemakkelijk maken om op Europees niveau toegang tot wonen te hebben.’

**REGULERING** \_ De complexen voorzien duidelijk in een behoefte. Toch is er wel een punt van zorg: de discussie over regulering van de huurmarkt vanuit de overheid en de daarmee gepaard gaande onduidelijkheid voor de institutionele investeerders waarmee Greystar werkt. ‘De discussie wordt gevoerd om huurprijzen en huurprijsstijgingen verder te gaan reguleren dan tot op heden het geval is, zowel lokaal als landelijk. De discussie over die regelgeving heeft gevolgen voor investeerders. Wij krijgen daar vragen over van onze internationale kapitaalpartners. Zij willen weten waar ze aan toe zijn, voordat zij hun kapitaal in Nederlandse projecten willen investeren. Natuurlijk moeten we excessen in huurprijzen op de woningmarkt voorkomen, maar regulering – of eigenlijk vooral de onzekere uitkomst van de discussie daarover – moet er niet toe leiden dat investeerders pas op de plaats maken. De huidige discussie kan ervoor zorgen dat de woningbouwproductie negatief beïnvloed wordt, terwijl we juist allemaal willen dat die omhoog gaat. We moeten er in Nederland voor zorgen dat er meer gebouwd kan worden, dat is op lange termijn de enige remedie tegen de hoge stijging van woningprijzen in zowel de koop- als de huursector.’

Verdere regulering is volgens **Kuijpers** ook niet nodig. ‘Het grootste deel van de markt voor huurwoningen bestaat uit

gerenommeerde institutionele partijen die hun verantwoordelijkheid nemen en geen excessieve huurprijzen vragen. Bovendien maken wij bij bijna al onze projecten afspraken met de gemeenten over doelgroepen en huurprijzen. Wij investeren voor de lange termijn. Dat doen we met institutioneel kapitaal, wat ons een belangrijke verantwoordelijkheid geeft.’

**COMMITMENT AAN DE STAD** \_ De beste manier om te werken aan een gezonde woningmarkt is volgens **Kuijpers** via 1-op-1-afspraken tussen gemeenten en beleggers. ‘Wij zetten geen gebouw neer om daarna snel weer te vertrekken. Als we een project realiseren, doen we dat om het voor de lange termijn te managen. Dat brengt verantwoordelijkheden met zich mee voor zowel het gebouw als het gebied, en die verantwoordelijkheid nemen we graag. Dat doen we bijvoorbeeld door goede afspraken met gemeenten te maken over huurprijzen, maar ook kijken we in overleg met gemeenten of we iets kunnen betekenen voor bepaalde doelgroepen die wel een zetje kunnen gebruiken. In de meeste steden is er nauwelijks aanbod voor mensen met middeninkomens in functies zoals onderwijzend personeel, politieagenten en verpleegkundigen. ‘Civil professionals’ noemen we die. Zij zijn hard nodig in onze steden. In elk project dat wij doen zoeken we daarom actief naar mogelijkheden om juist ook die doelgroep woonruimte te bieden.’

**SAMENWERKING** \_ Samenwerking met gemeenten, ontwikkelaars en bouwers is juist voor het woonconcept van Greystar een sleutelwoord. **Kuijpers** is geen groot voorstander van tenders, omdat projecten dan praktisch altijd toch naar de hoogste bidder gaan, ondanks dat in de uitvraag uiteraard ook op andere kwalitatieve criteria beoordeeld wordt. ‘De tender is maar een momentopname, terwijl projecten voor de lange termijn gerealiseerd worden. Als gemeente zou je meer moeten kijken naar wat je op de lange termijn op een bepaalde locatie wil bereiken. Ik zou de volgorde dan ook graag omdraaien: eerst kijken welke partijen passen bij wat een gemeente voor ogen heeft met een locatie en het dan pas hebben over de prijs. Natuurlijk moet de prijs dan kloppen, maar als je de juiste partnerkeuze maakt, kom je daar uit. Ik geloof in goede samenwerking waarin je met elkaar iets moois en vooral iets goeds neerzet en erop vertrouwt dat je een voor alle partijen gezonde business case kunt maken.’



OurDomain Amsterdam South East



**VOORBEELD** \_ Die instelling is de komende jaren hard nodig, want Nederland staat voor een enorme verstedelijkingsopgave. **Kuijpers** ziet dat met vertrouwen tegemoet. ‘We hebben als Nederland een historie van goede stedenbouw en we zijn op een goede manier bezig met nadenken over gezonde verstedelijking als een integraal proces van wonen, werken, mobiliteit en gezondheid. Dat is een enorme uitdaging, maar ik ben ervan overtuigd dat de professionaliteit in de sector zo groot is dat we die uitdaging samen goed aankunnen. Sterker nog, dat de ruimtelijke ontwikkeling in Nederland als voorbeeld kan dienen voor veel andere landen. Wij gaan niet voor de makkelijke route van steden uitbreiden in het groen, maar kiezen bewust voor verdichting binnen steden en rondom OV-knooppunten. Dat zijn complexe opgaven waar met grote creativiteit aan wordt gewerkt. Daar komen mooie projecten uit, projecten waar wij ook zelf bij betrokken zijn. Ik ben trots op wat ons bedrijf neerzet. Het enthousiasme van de betrokken partijen en vooral van de mensen die er graag willen wonen, is overweldigend. Dat zie ik als een bevestiging dat we iets goed doen.’

**Wat kan Greystar betekenen voor de grote, gezamenlijke woningbouwopgave?** ‘Commitment aan een locatie voor de lange termijn en investeren zowel in het vastgoed als in het gebied waar het vastgoed wordt gerealiseerd. Daarin zijn we dan geen anonieme partij, maar we zorgen voor een eigen on-site team dat interactie met bewoners en bezoekers realiseert zodat we echt deel uitmaken van een lokale gemeenschap. Wij brengen steden dus echte inclusieve communities die de grenzen van het vastgoed dat we realiseren voorbij gaan. Wij beheren ook de voorzieningen en openbare ruimten rondom onze gebouwen, omdat ook dat deel uitmaakt van de woonbeleving van onze bewoners.’

**Welke innovatie of technologie kan daarbij helpen?** ‘Co-living is al een innovatie op zichzelf, waarbij je met minder vierkante een hele nieuwe woonbeleving biedt. Juist door voorzieningen te delen is de benutting beter en kan je meer kwaliteit leveren voor een scherpere prijs. Ook gebruik je er de schaarse ruimte in Nederland beter mee en kan je het mobiliteitsvraagstuk dat steeds bepalender gaat worden voor de ruimtelijke ontwikkeling beter afstemmen op de vraag, waardoor er minder druk op de openbare ruimte is. Wij bieden onze bewoners bijvoorbeeld slimme en duurzame mobiliteit (OV, fiets, auto) op basis van pay-per-use, waardoor het aantal autobewegingen en ook het aantal benodigde plaatsen in een parkeergaarge of openbare ruimte aanzienlijk kan afnemen.’

**Wat zou de overheid daarbij kunnen doen?** ‘Gemeenten zouden het tenderen bij de verkoop van grond voor woningbouw moeten herzien en niet voor de hoogste prijs maar voor de beste langetermijnoplossing voor hun stad moeten gaan. Tenderen werkt in de hand dat met name voor het dure koopsegment wordt ontwikkeld en gebouwd. De woningen die je daarmee bouwt dragen maar betrekkelijk bij aan het oplossen van het woningtekort. Juist middeldure huurwoningen zijn een goed product, omdat ze beschikbaar blijven voor de starter op de woningmarkt omdat er steeds doorstroming blijft plaatsvinden. Daarnaast moeten gemeenten beleid ontwikkelen om excessen op de woningmarkt tegen te gaan, maar ze moeten niet het kind met het badwater wegspoelen. Er is de afgelopen jaren door institutionele investeerders fors bijgedragen aan het bouwen van goede huurwoningen met een goede huurprijs. De reguleringsdiscussie werpt nu obstakels op voor professionele beleggers om te blijven investeren in de stad en juist de woningen toe te voegen die zo hard nodig zijn. Dat kan toch echt de bedoeling niet zijn.’