

‘OP WEG NAAR DUURZAAM FINANCIËEL HERSTEL’

Vastgoed afstoten buiten het kerngebied om te kunnen investeren in het kerngebied. Dat is komende jaren het uitgangspunt van woningcorporatie Vestia. ‘We werken toe naar een financieel gezonde organisatie die zichzelf overeind houdt.’

De opgave waar Vestia voor staat is enorm. Het verkopen van zorgvastgoed en commercieel onroerend goed buiten het kerngebied is nog maar een begin. Het derivatendrama bracht de corporatie in 2012 aan de rand van de financiële afgrond; de weg naar ‘financieel duurzaam herstel’ is langer dan verwacht. Dat komt ook door nieuwe verplichtingen rond duurzaamheid en betaalbaarheid van woningen. Het ondernemingsplan laat er geen onduidelijkheid over bestaan: ‘Het streven om eind 2021 op eigen kracht duurzaam financieel hersteld te zijn, is helaas niet haalbaar.’

NIEUWE INVULLING _ Met vastgoedbezit tot in Groningen is het werkterrein van Vestia te groot geworden. Reden voor de corporatie om zich terug te trekken uit de buitengebieden en zich te concentreren op Rotterdam, Den Haag, Zoetermeer en Delft. Om te beginnen gaat het zorgvastgoed en bedrijfstvastgoed buiten het kerngebied in de verkoop. **Beekman:** ‘We zullen ongeveer veertig complexen zorgvastgoed afstoten. In Groningen een groot aantal zorgcomplexen met aanleunwoningen. Daar is zeker belangstelling voor. Binnen krimpgebieden vormen ouderen een groeipotentieel. Dat is een interessante ontwikkeling en geeft zorgvastgoed daar een nieuwe dimensie. Er ontstaan wijkzorgplinten met verschillende zorgaanbieders bij elkaar. Steeds vaker krijgen zorgcentra ook een wijkfunctie. Dan vestigt zich er een bibliotheek en een restaurant voor de buurt. Zo wordt een gezamenlijke nieuwe invulling gevonden voor ouder zorgvastgoed.’

KERNTAAK _ Vestia heeft ‘scherpe keuzes’ gemaakt in werkgebied en type vastgoed. **Groeneveld:** ‘We bepalen eerst onze wensportefeuille. Daarna stelden we een visie vast voor het vastgoed dat daarbuiten valt. Zo konden we een selectie maken van welke complexen het eerst in de verkoop gaan.’

De keuze van Vestia past zowel bij de nieuwe weg die zij is ingeslagen als bij de eisen die de Woningwet aan sociale verhuurders stelt. ‘De verhuur van zorgvastgoed blijft een taak voor corporaties en in ons kerngebied zijn en blijven we daarin een grote speler’, zegt **Beekman**. ‘Van solitair gelegen bedrijfstvastgoed gaan we eerst in het buitengebied, maar later ook in ons kerngebied steeds meer afstoten.’ **Groeneveld:** ‘Daarmee voldoen we aan de strategie die we zelf hebben bepaald én aan wettelijke eisen. De Woningwet dwingt corporaties weliswaar niet om al hun bedrijfstvastgoed af te stoten, maar stelt wel dat hun kerntaak ligt in de verhuur van sociale woningen binnen het eigen werkgebied.’

EIGEN BEHEER _ Bedrijfstvastgoed dat als een plint onder een wooncomplex ligt, houdt Vestia zoveel mogelijk in eigen beheer. **Groeneveld:** ‘Wij maken een afweging tussen de commerciële en de maatschappelijke waarde ervan. Vroeger werd, om de nieuwbouw van sociale woningen betaalbaar te houden, vaak gekozen voor een combinatie met bedrijfsruimten. Ook de gemeente hechtte veel belang aan economische vitaliteit in een wijk. De laatste jaren is er meer aandacht gekomen voor de branchering van die bedrijfsruimten: hoe divers is bijvoorbeeld de detailhandel?’ **Beekman:** ‘De combinatie woon-werkcomplex is een hele goede.’



Winkheem, Winsum



**‘DE HOFBOGEN IN
ROTTERDAM, EEN
SAMENWERKINGS-
PROJECT TUSSEN
CORPORATIES,
GEMEENTE EN
PRORAIL’**



Maar wonen en werken staan daar niet los van elkaar en het bedrijfsgedeelte kan invloed hebben op het woongenot. Daarom verkopen wij bedrijfsvastgoed dat gekoppeld is aan een wooncomplex liever niet. Als wij het in eigen beheer houden, hebben we meer invloed op de branchering. Wij maken daarin ook keuzes in het belang van de leefbaarheid in de wijk.'

Zodra het bedrijfsvastgoed buiten het kerngebied verkocht is, start de verkoop van solitaire bedrijfspanden in het kerngebied. Dat zijn er ongeveer vijftig. 'We focussen ons nu eerst op het buitengebied, maar sporadisch zal er ook wel eens eerder wat uit ons kerngebied worden verkocht, zoals binnenkort De Hofbogen.'

TOERISTISCHE TREKKER _ 'Een icoon in de stad', noemt **Groeneveld** De Hofbogen in Rotterdam, een samenwerkingsproject tussen corporaties, gemeente en Prorail. 'Goed voorbeeld van hoe corporaties samen een ontwikkeling op gang kunnen brengen die de leefbaarheid en economische vitaliteit in een wijk sterk verbetert.'

De bogen onder de spoorlijn van Rotterdam Hofplein werden nog vóór 2012 aangekocht. 'Ze waren erg verpauperd en hadden een nare uitstraling op de omliggende wijken', vertelt **Groeneveld**. 'De leegstaande panden, dichtgetimmerde ramen en graffiti veroorzaakten een onaangename sfeer. Samen met onze collega-corporatie Havensteder vormen wij De Hofbogen bv en kochten het complex aan om te renoveren en er een aantrekkelijke, levendige plint van te maken. Onze interne problemen trokken het project lange tijd vacuüm, maar de laatste jaren is er dankzij Europese subsidie weer vaart gekomen in de ontwikkeling van het gebied. Het is gerenoveerd en vanuit Hofbogen bv is scherp gelet op goede branchering. De keuze viel op afwisselende horeca in combinatie met creatieve detailhandel. Die branchering is geslaagd en de belangen van bewoners zijn goed gewaarborgd. Mooi moment om te verkopen.' De belangstelling onder mogelijke kopers is groot. 'Een samengestelde kwaliteitscommissie selecteerde de gegadigden die mogen meedingen naar de koop van het project op basis van hun visie op de ontwikkeling van



De Hofbogen

het dak', vertelt **Groeneveld**. 'De horeca in de Hofbogen maakt er graag terras van, maar het is twee kilometer lang en de gemeente wil een goede samenwerking in het gemeenschappelijk gebruik van het dak. De opgeknapt bedrijfsruimten onder de bogen zijn, dankzij de grote variatie aan ondernemers, nu al een toeristische trekker. Net als in Parijs en Londen, waar dit soort locaties ook bestaan. In de toeristische informatie over Rotterdam staan De Hofbogen als bezienswaardigheid vermeld. Daar zijn we trots op.'

MISSIE _ 'Tevreden huurders, in een eerlijke stad, nu en in de toekomst', zo definieert Vestia haar missie in het Ondernemingsplan. Succes meet zij af aan de beoordelingen van bewoners op haar woningen en dienstverlening. Maar ook op de bijdrage die zij zelf levert aan een betaalbare stad, leefbare wijk en een duurzame portefeuille. 'Wij streven naar inclusief wonen', zegt **Groeneveld**. 'Dat mensen met verschillende achtergronden bij elkaar wonen. Er ontstaan nieuwe doelgroepen op de woningmarkt, meer alleenstaanden en vooral veel ouderen. Dat zorgt voor nieuwe woonvormen. Die zouden wij graag een plek geven. De doelgroepen voorzien van woningen uit onze eigen voorraad en als corporatie, gemeente en zorgpartijen deze mensen samen bedienen. Dat is ons streven, maar daarvoor moeten we eerst een financieel gezonde organisatie worden. Juist daarom leggen wij onze prioriteit de komende jaren op het 'netjes afscheid nemen' van ons vastgoed buiten het kerngebied. Alleen dan ontstaat er ruimte om weer te investeren in ons kerngebied.'



Liesbeth Groeneveld en Marco Beekman