

‘EEN SCHIJNBAAR MOEITeloos PROCES ONTSTAAT ALS JE ALLE BELANGEN SERIEUS NEEMT’

Nieuwstad OrangeGlobal werkt zowel voor woningcorporaties als voor marktpartijen. Twee heel verschillende werelden. Dat kan makkelijk tot onbegrip leiden, maar Barbette de Graaf kiest bewust voor verbinding. Met een geheel eigen aanpak - dealflow management - streeft zij met haar uiterst zorgvuldige werkwijze naar een betere balans in de woningmarkt.

Barbette de Graaf heeft ruim 25 jaar ervaring in de vastgoedbranche. Eerst in commerciële en managementfuncties en later, als organisatieadviseur, schoof ze op naar transactiemangement. Of, in haar eigen termen: dealflow management. Haar werk ligt op het snijvlak van organisatieadvies en vastgoedadvies. Ze is onder andere betrokken bij de aan- en verkoop van verhuurde vastgoedportefeuilles en in alle facetten betrokken om een portefeuille van eigenaar te laten verwisselen. Dat loopt van juridische tot commerciële werkzaamheden en van taxaties en financiën tot volkshuisvesting en communicatie. In haar procesinrichting is ze niet alleen inhoudelijk betrokken, maar ook bij good governance en compliance bij besluitvorming en verantwoording. En altijd vanuit een onafhankelijke rol.

TRACK RECORD _ En dat lukt, want het track record mag er zijn. Meer dan 30 beleggingstransacties met woningcorporaties met een transactievolume van ruim € 450 miljoen, zo nodig



Nijmegen Piushove: transactie tussen woningcorporatie en private herontwikkelaar



Helmond Dortmunderkade: transactie tussen woningcorporaties

met goedkeuringen van de Autoriteit woningcorporaties en Waarborgfonds Sociale Woningbouw. Transacties variërend 5 tot 700 woningen, al dan niet met bedrijfsroerend goed of zorgvastgoed erbij. Transacties tussen corporaties en beleggers, binnen- of buitenlands, al dan niet institutioneel en gefinancierd met Nederlands of buitenlands kapitaal, óf tussen corporaties onderling. Zowel gereguleerd als geliberaliseerd bezit, gestapeld of grondgebonden, exploitatie, transformatie of nieuwbouw, aangebroken of volledig eigendom, dorp of stad.

DISBALANS _ ‘Toen ik in de jaren ‘90 startte was een transactie een doel op zich. Nu zie ik het als middel om de portefeuilles van partijen te optimaliseren en daardoor bij te dragen aan een betere balans in de woningmarkt. Er is op veel vlakken in de woningmarkt sprake van een disbalans. Tussen koop en huur, binnen huur tussen sociaal en vrije sector en binnen vrije sector, tussen middenhuur en daarboven of tussen reguliere woningen en wonen met zorg en binnen zorg tussen intramuraal en extramuraal, en zo verder. Het verbeteren van die balans is mijn drijfveer. Het gaat vaak om complexe processen met veel wet- en regelgeving en grote commerciële en maatschappelijke belangen. Dat vraagt om een onafhankelijk multiperspectief en sturing met sensitiviteit en kennis. Ik betrek daarbij ook het perspectief van de financier. Er is veel geld



Gorinchem Stalkaarsen: transactie tussen woningcorporatie en family fund

in de wereld en ik zoek naar mogelijkheden dat meer ten goede te laten komen aan de Nederlandse woningmarkt.’

DEALFLOW MANAGEMENT _ In de loop der jaren ontwikkelde ze haar eigen aanpak: dealflow management. Daarbij managet ze de flow van de transactie in alle aspecten, zodat de deal soepel tot stand komt. Dat is niet altijd vanzelfsprekend, want er zijn



Tilburg Ahaushof: portefeuilletransactie tussen woningcorporatie en buitenlandse institutionele belegger

verschillende belangen en tussen marktpartijen en corporaties bestaan wederzijds vooroordelen. Dealflow management draait dan ook om begrip voor belangen, verbinden en vertrouwen. Doordat **Barbette** aan verschillende kanten van de tafel heeft gezeten, kent ze beide werelden en kan ze bruggen slaan. 'Ik werk vanuit alle relevante perspectieven aan transacties. Daarbij zoek ik niet de tegenstellingen, maar kijk ik juist wat mensen verbindt.' Investeerders in woningen willen rendement met een laag risico. Huurders willen rustig woongenot. Daarvoor heb je elkaars medewerking nodig. Schouder aan schouder bereik je meer.'

VERTROUWEN _ Zoeken naar wat verbindt is iets anders dan de verschillen wegpoetsen, benadrukt ze. Verschillen *zijn* er, daar moet je vooral transparant in zijn. Begrip en vertrouwen zijn dan ook belangrijke schakels in dealflow management. 'De verkoop van corporatiewoningen is bijvoorbeeld een proces met een lange doorlooptijd vanwege de benodigde wettelijke goedkeuringen, bezwaartermijnen en de vele stakeholders. Dat doet een groot beroep op de mentale en emotionele fitheid en flexibiliteit van de verkoper én van de koper. Je moet de belangen van de verschillende partijen niet alleen begrijpen, maar ook doorvoelen. Dan ontstaat vertrouwen. Als de verbinding sterk is, ontstaat bereidheid om tegenslagen samen op te lossen.'

BETROKKENHEID _ Betrokkenheid is haar grote kracht. Zowel in de voorbereiding als in de uitvoering en de afronding. Hoewel ze onderhandelt over grote dingen, houdt ze ook oog voor het kleinere. Als zeshonderd woningen van eigenaar wisselen, kijkt ze bijvoorbeeld voor de overdracht hoogstpersoonlijk bij de technisch opzichter in de kast of alle sleutels er zijn. Zo niet, dan springt ze in de auto om dat ene exemplaar dat mist, boven water te krijgen. Oog voor detail is een must, is haar ervaring.

Kortom: dealflow management beslaat een breed terrein. **Barbette de Graaf** overziet de belangen en correlaties en beschikt over het vocabulaire om met de verschillende stakeholders het gesprek aan te gaan. Van Autoriteit woningcorporaties, Waarborgfonds Sociale Woningbouw, RvC, bestuur, gemeente, bewonersorganisatie en de individuele huurder aan verkoperszijde tot en met de koper en diens Nederlandse of buitenlandse financiers aan koperszijde. 'Als de verkoop van een grote portefeuille een schijnbaar moeiteloos proces is, dan kan dat alleen als je het hele proces goed regisseert en alle partijen en belangen serieus neemt.'



Gorinchem Tuighuis: portefeuilletransactie tussen woningcorporatie en private belegger



Wat is er nodig voor het realiseren van een gezonde balans in de woningmarkt? 'Er zijn nog veel woningen nodig in Nederland, terwijl de doelgroepen wijzigen en het gebruik verandert. In het bijzonder voor de vitale senioren en de senioren met een lichte of intensievere zorgbehoefte. Een groot deel van deze groep woont nu alternatief in de eigen huur- of koopwoning omdat er onvoldoende passend alternatief is.'

Welke innovatie gaat daarbij helpen? 'Transparantere financieringsmogelijkheden, waarbij vraag en aanbod elkaar beter weten te vinden en de verschillende (sub)-asset classes terecht komen bij de financiers die het daarbij passende rendement risicoprofiel hebben. Denk niet alleen aan het segment van middenhuur, maar ook aan sociale huurwoningen, intramuraal zorgvastgoed en woningen voor mensen met een zorgbehoefte die zelfstandig willen wonen met het comfort van collectieve voorzieningen.'

Hoe zie je de rol van de overheid in de woningmarkt? 'Betrouwbaarheid door regelvastheid is belangrijk.'

Wat kan jouw bedrijf betekenen voor de grote woningopgave waar we als Nederland voor staan?

'Nieuwstad OrangeGlobal neemt initiatief, stuurt deelprocessen aan, ontzorgt, verbindt, is sparring partner en bereidt optimale besluitvorming voor. Nieuwstad OrangeGlobal acteert aan de bestuurstafel, op de werkvloer en in samenspraak met externe stakeholders. Zo heeft de opdrachtgever tijd voor de eigen core business en kan Nieuwstad OrangeGlobal helpen om portefeuilledoelen te realiseren. Met een netwerk onder nationale en internationale beleggers en financiers, met oog voor de lokale zorgen en belangen, en compleet onafhankelijk.'