

Wonen in Den Haag

CBRE Global Investors

CBRE Global Investors gelooft sterk in Den Haag

CBRE Global Investors gelooft in Den Haag en investeert daarom, namens haar cliënten (internationale & nationale institutionele beleggers), volop in aantrekkelijke concepten voor wonen, werken en winkelen – bij voorkeur in gemengde vorm. Paul Oremus, Managing Director Nederland en Fund Manager CBRE Dutch Residential Fund, kent de stad op zijn duimpje. Hoe kijkt hij aan tegen de ontwikkeling van de stad en hoe draagt CBRE Global Investors daar aan bij?

Den Haag is van oudsher een belangrijke stad voor CBRE Global Investors (CBRE GI). Niet voor niets werd de residentie in 1973 als uitvalsbasis gekozen toen de voorloper van het Amerikaanse vastgoedinvesteringsbedrijf zich hier vestigde. Sinds 2012 heeft WTC Schiphol Airport die functie overgenomen, maar de band met Den Haag is gebleven, zo maakt Paul

Oremus bij het begin van het gesprek duidelijk.

Dat geldt ook voor zijn eigen persoon: ‘Ik ben hier geboren en getogen. Mijn grootvader had een installatiebedrijf, dus ik leek aanvankelijk voorbestemd voor een technische studie in Delft.

Uiteindelijk ben ik de economische kant opgegaan.’ Beleggen en vermogensbeheer trokken zijn interesse, later kwam daar de passie voor vastgoed bij. Met een wooncarrière die zich eveneens in de Haagse regio voltrok is Oremus een kenner van de Haagse woningmarkt, waar CBRE GI ook volop in investeert: ‘We zijn sterk G4-gedreven en geloven in grote, dynamische steden. Naast onze winkel- en kantorenportefeuille hebben we in Den Haag een behoorlijke woningportefeuille van 1.565 woningen, waarvan 846 woningen nog in aanbouw zijn.’



Paul Oremus

Managing Director Nederland en Fund Manager CBRE Dutch Residential Fund CBRE Global Investors

VAN KLEUR VERANDEREN

Oremus herkent de focus van Den Haag op binnenstedelijke verdichting en ziet deze ook terug in andere steden waar CBRE GI actief is. ‘*Brownfields* krijgen een nieuwe functie met sterke focus op wonen. De Binckhorst is daar een goed voorbeeld van; een gebied dat wij zeker met interesse volgen en dat de komende jaren van kleur zal veranderen. Het wordt interessant om te zien hoe bestaande en nieuwe programma’s zich daar tot elkaar gaan verhouden.’ In relatie tot de eigen acquisitiestrategie is het contact met de gemeente eveneens van belang, zo geeft hij aan: ‘We zijn intensief met de stad in gesprek over wat aan publieke zijde de belangrijke doelstellingen zijn en hoe wij daarop kunnen inspelen. De gemeente heeft hier minder dan in sommige andere steden de regie over de grondposities, maar kan wel helder aangeven hoe zij tegen de ontwikkeling van bepaalde gebieden aankijkt.’

VROEG MEEDENKEN

De samenwerking aan de private kant met projectontwikkelaars zorgt ervoor dat CBRE GI de komende jaren haar positie in de stad flink verstevigt. Oremus legt uit: ‘We werken – namens onze investeerders – bijvoorbeeld samen met VORM en Provast, maar ook met kleinere ontwikkelaars. De projecten *De Stadhouders* aan het Verhulstplein en *Grotius torens* op de Grotiusplaats langs de Utrechtse Baan, zijn projecten die daaruit voortkomen. Deze zijn samen goed voor 846 nieuwe woningen in de stad. Idealiter denken we in een zo vroeg mogelijk stadium mee over projecten, zodat we onze visie op programma en ontwerp daarin kunnen laten verwerken.’ De impact voor de omgeving is daarbij eveneens een belangrijk aandachtspunt, in samenhang met de woondiensten die worden geleverd aan de bewoners: ‘We kijken bijvoorbeeld scherp naar de invulling van de plinten van onze gebouwen. We werken aan ons concept “The Villy”. Hierbij zetten we in op diensten die ten goede komen aan onze huurders, maar zeker ook aan bewoners en bezoekers uit de omgeving. Bij de Grotius torens komen allerlei stromen mensen samen, denk bijvoorbeeld aan de passantenstroom van en naar het Centraal Station, maar ook aan de Tweede Kamer die de komende jaren tijdelijk in de buurt gevestigd is. Gekoppeld aan onze lange termijn betrokkenheid bij de stad willen we het gebied een impuls geven die, buiten de toevoeging van woningen, ook de wijk versterkt.’

POTENTIE GENOEG

De afstemming met projectontwikkelaars heeft zeker ook betrekking op het woonproduct dat wordt aangeboden, zo maakt Oremus duidelijk. ‘We streven naar een variatie in doelgroepen. De locatie speelt zeker ook een belangrijke rol. De Grotius torens hebben bijvoorbeeld compacte appartementen, geschikt voor jonge mensen. De woningen in De Stadhouders, gelegen tegen het Statenkwartier aan, zijn groter en daarmee ook interessant voor een oudere doelgroep.’

De komende jaren wil CBRE GI de groei in Den Haag verder doorzetten. Potentie is er genoeg: ‘Er is al veel gebeurd in de Haagse binnenstad en er liggen nog kansen om door te groeien in kwaliteit. Zelf investeren we, namens onze beleggers, bij voorkeur in een combinatie van functies; daarmee zijn we ook voor de gemeente een interessante partij. Bijvoorbeeld door wonen toe te voegen aan onze bestaande en onlangs flink uitgebreide winkelportefeuille aan de Grote Marktstraat.’ Oremus wil in dit verband een compliment geven aan de gemeente: ‘Er is de afgelopen jaren consequent geïnvesteerd in de kwaliteit van de binnenstad. De kunst is om daar de komende tijd op door te bouwen. De stad mag zich nog meer op de kaart zetten. Cultureel en qua hoger onderwijs, maar ook economisch. Probeer zeker ook het bedrijfsleven meer aan Den Haag te binden waardoor de werkgelegenheid toeneemt. Zo wordt Den Haag een nog completere stad.’

