

'ER IS SPRAKE VAN ONREALISTISCHE EISEN EN DOORGESCHOTEN REGULERING'

Midden in de vorige economische crisis kwamen Robert Boeren en Bart Lyppens van BLVG met een innovatief product: kleine Hubstudio's. Ze werden met open armen ontvangen. Maar sinds een paar jaar is de gemeentelijke steun verdwenen. Een gemiste kans, stelt het tweetal. 'Hubstudios voorzien in een duidelijke behoefte.'



Robert Boeren

Founder / Partner Hubstudios



Bart Lyppens

Director / Owner BLVG

Een stilgevallen vastgoedmarkt, hardnekkige leegstand en een doelgroep die niet aan de bak kwam. Die combinatie leidde tot de ontwikkeling van Hubstudio's: kleine zelfstandige studio's voor alleenstaande studenten, starters en 55-plussers. Zoals de naam aangeeft gaat het om een tijdelijk onderkomen voor mensen, op weg naar de volgende stap. De hubs liggen op heel aantrekkelijke locaties met goede voorzieningen en bieden modern comfort. Voor Robert Boeren en Bart Lyppens was het een zakelijke beslissing. 'Grote beleggers zijn niet geïnteresseerd in sociale huur op deze schaal, dus er is weinig concurrentie. Dat maakte het voor ons commercieel interessant. Maar gaandeweg zagen we dat we hiermee echt een maatschappelijke functie vervulden. Geweldig als dat samen kan gaan en je echt iets voor de stad kunt betekenen!'

Wat is de gedachte achter de Hubstudio's?

'Het is een huurconcept waarbij verbinding centraal staat. Starters en studenten kunnen alleen terecht in grote, eenzijdige complexen ver buiten de binnenstad. Wij geloven daar niet in. Onze studio's brengen mensen bij elkaar. Jong en oud, werkend en studierend. Dat leidt tot levendige buurten met veel sociale interactie en woonplezier. Als een student zijn muziek te hard zet, belt de werkende buurman gewoon aan: "effe rustig graag, want ik moet morgen weer vroeg op!"'

Dat klinkt mooi. Toch krijgen jullie bijna geen voet aan de grond bij gemeenten. Hoe komt dat?

'Aanvankelijk werden de

studio's enthousiast omarmd, omdat ze in de crisis een oplossing boden. Maar sinds een aantal jaren ondervinden we tegenwerking. Gemeenten vinden onze studio's te klein en relatief duur.'

Zijn die verwijten en angsten terecht?

'Absoluut niet! Kleine woningen zijn inderdaad niet voor iedereen geschikt. Maar voor onze doelgroep wel. Onze studio's voorzien in een duidelijke behoefte. Mensen zijn dolblij dat ze bij ons terecht kunnen. Ook de angst voor scheef wonen is niet terecht. Het gaat om een tijdelijke oplossing. Onze bewoners krijgen een campuscontract en verhuizen allemaal binnen vijf jaar uit vrije wil. De senioren krijgen een gewoon huurcontract.'

En het prijsargument? Corporaties vragen minder geld voor zo'n kleine woning.

'Dat klopt, maar dat is geen eerlijke vergelijking. Ten eerste krijgen de meesten van onze bewoners huurtoeslag en hebben ze dus heel lage nettowoonlasten. Ten tweede kunnen corporaties goedkope grond verwerven en goedkope geld lenen dan wij. Door de tegenwoordige eisen voor kwaliteit en duurzaamheid kun je als marktpartij onmogelijk grotere woningen dan 28 m² bouwen en rendabel onder de 700 euro verhuren. Maar gemeenten stellen vaak een minimale grootte van 40 m². Er is sprake van onrealistische eisen en doorgeschoten regulering.'

Wat is jullie oproep aan gemeenten?

'Kijk of je zonder extra regulering kunt. Regulering is niet het antwoord op de

woningnood, maar zorgt juist voor vertraging of afstel van projecten. Dat is in tijden van woningnood echt onverantwoord. Heb vertrouwen in de wetten van aanbod en schaarste: komen er meer woningen, dan gaan de prijzen vanzelf naar beneden.

En ook: kies voor differentiatie! Laat corporaties de grote sociale huurwoningen bouwen voor jonge gezinnen, en geef ons de ruimte om die kleine studio's te maken voor die alleenstaande die even een plek nodig heeft. Kleine woningen vormen een belangrijk deel van de oplossing van de woningnood.'

Ooit spijt gehad van de keuze voor dit segment?

'Absoluut niet. Grote beleggers vinden het niet sexy, maar wij hebben een maatschappelijk relevant en zeer crisisbestendig product. Ook in coronatijd liep het bij ons heel goed door. Dat sterkt ons in ons voornemen om de komende jaren de Hubstudios uit te bouwen. Door de beperkende regelgeving hebben we helaas wel ons tempo bij moeten stellen. Gelukkig hebben we geen investeringsdruk. We doen dit omdat we het leuk vinden: iets creëren wat er nog niet is, en wat voorziet in een maatschappelijke behoefte. Dat je midden in de stad dingen tot stand kunt brengen die waardevol zijn voor die stad, is iets wat specifiek bij BLVG past.'

'ONZE STUDIO'S BRENGEN MENSEN BIJ ELKAAR'

ZAKELIJKE TERUGBLIK

Belangrijkste moment: De geboorte van Hubstudios: maart 2017
Mooiste deal: De huurovereenkomst met onze oudste bewoner: mevrouw Dengkeng, 75 jaar
Beste bijeenkomst: Altijd weer met onze favoriete bankier Peter Corona: Het bewijs dat we in een goed marktsegment geïnvesteerd hebben
Wie heeft je geïnspireerd: Met name elkaar: doorzetten, doorzetten en nog eens doorzetten
Top 3-projecten: Rijtuigenhof, Linnaeusstraat en Marcantilaan
Beste zakenboek: We leren liever van vastgoedpersonen uit onze omgeving

ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat zijn jullie plannen voor 2021? Met daarin: Wat wil je bereiken? En hoe ga je dat doen? Hubstudios organisch laten groeien. Dat bereiken we niet door te forceren. Dat gaan we doen door **kansen te pakken**
2 Grootste uitdaging? De overheid ervan overtuigen dat kleine woningen voorzien in een enorme behoefte
3 Wat staat in elk geval op de planning? Start bouw van Hubstudios nummer 4
4 Wat ga je komend jaar anders aanpakken? Gelukkig is elk project anders, dus dat komt wel goed