



OURDOMAIN-CONCEPT GREYSTAR SLAAT AAN

Het zijn ronduit indrukwekkende toevoegingen aan de stedelijke woningmarkten: de woningbouwprojecten van Greystar die opgelijnd zijn met het OurDomain-concept.

Diemen en Amsterdam Zuidoost zijn bijna volledig opgeleverd, Rotterdam en Utrecht gaan volgen. Managing Director Nederland, Mark Kuijpers, is content met de voortgang en kijkt met vertrouwen naar de toekomst. Een interview over het steeds verder schaven aan een onderscheidend woonproduct.



Mark Kuijpers

Managing Director Greystar Nederland

De aantallen zijn imposant. Zeker in een tijd waarin veel stedelijke woningmarkten oververhit zijn, blijven of worden. Belegger, ontwikkelaar en operator Greystar heeft momenteel 1.700 woningen operationeel in beheer. 'Eind 2020 zijn dat er 3.600', aldus Mark Kuijpers. Met daarbovenop 1.800 woningen in 2021 die nu reeds in aanbouw zijn. En zicht op verdere uitbreiding in 2022 met onder meer 1.500 woningen in de Utrechtse Merwedekanaalzone. Substantieel mogen we dat zeker noemen. De groei van de woningportefeuille reflecteert de ambitieuze manier waarop het internationale bedrijf enkele jaren geleden voet aan vaste wal zette op het Europese continent. En daarbij inzette op een specifieke niche in de markt.

Hoe verklaar je het succes van Greystar in Nederland?

'Los van onze inzet op acquisitie heeft dat vooral te maken met de manier waarop wij naar de woning en in toenemende mate ook naar de woonomgeving kijken. We hebben een uitgesproken visie op

doelgroepen, de logistiek in en om het gebouw, de plattegronden, de collectieve ruimtes. Goed doordachte woongebouwen verbeteren de woonbeleving van de bewoner enorm. Wij willen elke bewoner, ongeacht het beschikbare inkomen, een bijzondere woonervaring geven. Dit doen wij door de collectieve ruimten – die het verlengstuk van de privéwoning vormen – juist op de beste plekken in het gebouw te plaatsen, zodat elke bewoner een 'penthouse-ervaring' kan hebben, niet alleen de bewoner met het hoogste inkomen. Dat pleit ervoor om in te zetten op nieuwbouw met volume, vanaf minimaal 250 woningen. Dan kunnen we die additionele voorzieningen en bijzondere woonervaring bieden tegen een aantrekkelijke all-in woonprijs. We ontwikkelen zelf of in nauwe samenwerking met een ontwikkelaar. In dat laatste geval zie je vaak wel dat een ontwikkelaar even moet wennen aan onze aanpak. Neem bijvoorbeeld de gangen: een ontwikkelaar is vaak geneigd om die smal te maken

zodat er GBO's worden toegevoegd aan de woningen. In de beleving van de ontwikkelaar leveren GBO's geld op, gangen niet. Maar wij vinden brede gangen juist belangrijk voor de kwaliteitsbeleving van de bewoner. Die beleving heeft de bewoner niet alleen in de woning, deze begint bij de entree en ervaar je de hele route tot in de privéwoning.'

Kun je iets zeggen over de manier waarop jullie eerste projecten zijn opgenomen door de markt?

'De belangstelling is eerlijk gezegd overweldigend. Van de eerste fase van ons project in Amsterdam Zuidoost zijn van de 955 woningen er sinds juli circa 90 procent verhuurd. Nog belangrijker zijn de gegevens die we twee weken na het inhuisen ophalen en waarbij we onze bewoners vragen hoe zij de customer journey tot op dat moment hebben beleefd. Daaruit blijkt een grote tevredenheid. We gebruiken deze data om onze on-site teams nader te brieven: wat kunnen we ter plekke verbeteren? En het helpt om het woonproduct en de

ZAKELIJKE TERUGBLIK

Belangrijkste moment: Oplevering van de eerste fase – East House – van OurDomain Amsterdam South East
Mooiste deal: Die kan ik helaas nog niet noemen.
Maar mooi is 'ie zeker!'
Beste bijeenkomst: Ik heb erg genoten van mijn deelname aan 'Talk of the Town' over de Toekomst van Wonen van Vastgoedmarkt waaraan ik heb deelgenomen samen met Daan van der Vorm, Peter Helfrich, Fleur Spijker en Rianne Appel. Onder leiding van Tom van 't Hek en Servaas van der Laan discussieerden we over wat we in Nederland moeten doen om de grote woningbouwopgave waarvoor we staan aan te kunnen
Corona: Een ongreijpbare en onzichtbare vijand. Desondanks heeft de pandemie ons eigenlijk ook weer veel gebracht: We werken nu heel gemakkelijk vanuit huis; We hebben versneld een aantal IT implementaties kunnen uitrollen om de performance van onze assets real time te kunnen monitoren. Daar hikten we al lang tegen aan, maar de onzekerheid over wat COVID-19 zou betekenen voor de performance van onze assets maakte dat we hier nu topprioriteit van hebben gemaakt en een aantal hindernissen versneld hebben overwonnen; onze assets hebben zich zeer resiliënt bewezen. We draaien op 100% bezetting en hebben geen hoger percentage betalingsherinneringen
Wie heeft je geïnspireerd: Michael Stipe van REM.

Hij schreef 'No time for love like now' in de eerste lockdown weken.
Kippenvel...
Top 3 projecten:
1. OurDomain Amsterdam Diemen
2. OurDomain Amsterdam South East
3. OurDomain Rotterdam
Blaak
Welke app het meeste gebruikt: Windfinder
Beste Zakenboek: 'Do Less Get More' van Shaa Wasmund. Compact boekje met een aantal hele simpele principes die – als je ze toepast – je enorm helpen om te focussen op wat echt belangrijk is en waar je energie van krijgt

PERSOONLIJKE TERUGBLIK

Mooiste moment: Mijn solo zeiltocht van Scheveningen terug naar mijn thuishaven in Zeeland. Helemaal alleen op zee. Volledig op jezelf aangewezen. Daar waar niet velen komen
Sportieve hoogtepunt: Deelname aan de 100 mijls double handed off-shore zeilrace vanuit Scheveningen
Topserie Netflix: Vikings
Beste Boek: 'De meeste mensen deugen' van Rutger Bregman. Ik heb het niet gelezen, maar als luisterboek geluisterd. Daar word je echt optimistisch van!
Beste tv-programma: Ik kijk graag naar Jinek
Vakantie: Zeilen langs Belgische en Franse kust
Corona: Gelukkig tot op heden aan ons voorbij gegaan
Meest gelachen: Ik heb erg gelachen om de creativiteit die in de eerste lock-down weken op verschillende social



GOED OM TE ZIEN HOE DE TOEVOEGING VAN DE WOONFUNCTIE REURING BRENGT IN HET GEBIED

media ontstond rondom hamsteren, wc-papier, etc. Niks mooiers dan humor om een nare situatie toch wat luchtig te bekijken. Dat is wat ons mensen maakt!
Wat maakte de meeste indruk: Frontberichten

ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021

Wat zijn jouw plannen voor 2021? De woning-portefeuille van Greystar in Nederland laten groeien met circa 2.000 woningen per jaar; We kunnen dit doen doordat we een serie van pan-

woonbeleving verder te finetunen. Heel leerzaam allemaal. We zien dat we qua doelgroep raak schieten: het eerste gebouw voor studenten en young professionals. Deze weten het gebouw te vinden. Vorige week heb ik een dag meegeholpen ter plaatse bij het inhuizen van mensen en dan is het inspirerend om hun verhalen te horen, uit eerste hand.'

In Diemen zijn jullie al langer op de markt. Hoe zijn daar de ervaringen?

'Wij hebben daar de Campus van Snippe overgenomen en hebben daar een uitbreiding van 774 appartementen aan toegevoegd voor young professionals. De tevredenheid is ook hier hoog. Het is goed om te zien hoe de toevoeging van de woonfunctie reuring brengt in het gebied

en een extra basis legt voor het goed functioneren van de voorzieningen.'

Jullie houden het concept van OurDomain voortdurend tegen het licht. Waar zie je nog kansen voor verdere verbetering?

'We kijken onder meer nog naar het verbeteren van de logistiek binnen de gebouwen. Daarbij onderzoeken we ook de toepassing van zogenaamde trash chutes – een oplossing die bijvoorbeeld in Amerika heel gebruikelijk is. Daarbij kun je op de gang zonder veel gedoe je afval kwijt. In veel Nederlandse woongebouwen wordt onvoldoende nagedacht over basiszaken als afvalstromen. Wat je dan krijgt is dat mensen met hun afvalzak in de lift gaan staan of dat de vuilcontainer in een ruimte staat die direct grenst aan de entree. Het is geen fijne beleving om een entree of een lift

Goed doordachte woongebouwen verbeteren de woonbeleving van de bewoner enorm

binnen te stappen en die muffige afvallucht te ruiken. Laat staan de lekplekken die je krijgt op de vloeren in de gangen of de lift. We gaan het afval scheiden van de routes die mensen door het gebouw afleggen. Een ander onderwerp waar we op studeren is de combinatie van verwarming en koeling. Zeker in warme zomers kunnen temperaturen oplopen. Het is in steden met stadsverwarming niet gemakkelijk om dat op te lossen zonder energie-onvriendelijke koelmachines. Het liefst kiezen we daarom voor een gebouw- of gebiedsgebonden WKO. Prima aan te sturen en zeer klant- en klimaatvriendelijk.'

Denken jullie ook aan uitbreiding van jullie servicepakket?

'Bij de uitbreiding van de OurDomain Amsterdam Diemen die we onlangs hebben gerealiseerd, bieden we bijvoorbeeld elektrische auto's en fietsen aan. We evalueren de ervaringen met onze HUB-partner. De trend is positief; we zien het gebruik toenemen. Dergelijke formules willen we ook bij onze andere projecten uitrollen. Daarnaast zijn we geïnteresseerd in het aanbieden van pay per use-diensten. Bijvoorbeeld voor elektrische apparaten die mensen maar weinig nodig hebben. Wij vinden dat een vorm van service. Mensen hoeven ze dan niet zelf te kopen dus het is nog milieubewust ook.

Mijn eigen drive speelt daar zeker ook een rol bij. Ik vind het interessant om te kijken wat we allemaal nog aan onze formule kunnen toevoegen. Het mes snijdt daarbij idealiter aan twee kanten: vanuit de kwaliteit van het wonen en vanuit de leefomgeving en ecologie. Zeker op de schaal waarop wij ontwikkelen kunnen we investeren in biodiversiteit. Door in de leefomgeving bijvoorbeeld een boomgaard toe te voegen. Goed voor de aarde en de natuur maar ook een manier om de sociale samenhang onder bewoners te vergroten. Wat is er leuker dan zelf te oogsten en daar producten van te maken? Die meerdimensionale oplossingen spreken mij aan.'

Europese fondsen aan het opzetten zijn waarmee we institutionele beleggers toegang geven tot Greystar managed woningprojecten in UK, Nederland, Duitsland, Frankrijk en Spanje. Met deze fondsen kunnen we ontwikkelingen en standing assets kopen. Deze fondsenserie wordt een ware gamechanger voor Greystar in Europa omdat we hiermee discretionair kapitaal beschikbaar hebben om te investeren in de markten waarin wij groeipotentieel zien en waar we met de Greystar aanpak aan onze bewoners een hoogwaardige woonbeleving bieden en voor onze investeerders langjarig value add rendementen genereren. Naast de fondsen werken we voor specifieke strategieën (zoals het aankopen van grondposities met vergunningsrisico) samen met joint venture partners of grotere separate accounts.
2 Grootste uitdaging? De traagheid van RO-procedures in Nederland en het gebrek aan daad- en slagkracht bij gemeenten om grote woningbouwprojecten voortvarend van de grond te krijgen.
3 Wat staat in elk geval op de planning? We gaan in 2020 in totaal circa 1.900 woningen opleveren die we op dit moment in aanbouw hebben.
4 Wat ga je komend jaar anders aanpakken? Ik wil dat we in onze projecten veel dieper gaan nadenken over de impact van onze projecten op biodiversiteit, ecologie

en klimaatverandering. Ik ben ervan overtuigd dat we – als we gewoon ons gezonde verstand gebruiken – nog veel meer kunnen doen om gezonde toekomstbestendige stedenbouw te bedrijven die juist van de steden plekken kunnen maken met een hoge biodiversiteit en hoge klimaatbestendigheid.

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat ga je anders doen dan in 2020? Ik wil meer tijd doorbrengen met mijn gezin en vooral heel bewust kunnen genieten van de mooie levensfase waarin onze twee jongens (8 en 10 jaar) nu zitten.

2 Wat staat absoluut in je agenda? Wederom de 100 mijls double handed zeilen en wellicht nog een aantal andere double handed off-shore zeilwedstrijden.
3 Goed voornemen? Mijn eigen CO2-footprint proberen in kaart te brengen en te verkleinen. Ik ben me door mijn kinderen nog veel bewuster van het belang van het goed zorgen voor onze planeet.

4 Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken? Waaraan minder? Meer tijd maken om onze jongens hele diverse leerervaringen aan te bieden. Lekker ontdekken en vragen stellen! Minder aandacht aan negatief nieuws. Dat is er genoeg en door de focus van de media erop lijkt er meer negatief nieuws te zijn dan positief nieuws. Maar ik ben ervan overtuigd dat het omgekeerde waar is!