

SNELHEID EN KENNIS IN COMBINATIE MET EEN DUURZAME LANGETERMIJNVISIE

Ook in een veranderende markt zijn kansen te creëren, zegt Barbara Westrik, CCO bij ontwikkelende belegger Urban Interest. Samen met haar collega's Dolf Mook, Head of Retail, en Raymond Jansen, Head of Development, licht ze strategie en ambitie toe van het snel groeiende familiebedrijf. Kern is de langetermijnstrategie, de grote horizon. 'Wij zitten er niet in voor de quick win, maar gaan een duurzame relatie aan met onze huurders en de stad.'



Barbara Westrik, Raymond Jansen en Dolf Mook voor Bellavista in Den Haag

99 procent van wat Urban Interest ontwikkelt blijft in eigen portefeuille, die inmiddels bestaat uit twee miljard belegd vermogen, waaraan met 65 mensen vanuit Den Haag wordt gewerkt. De helft van de portefeuille bestaat uit woningen, maar de ontwikkelende belegger is actief in alle segmenten. Het aandeel retail bedraagt zo'n 35 procent en kantoren, leisure en logistiek de overige 15 procent. De panden blijven grotendeels in eigen beheer. Voor de woningen, inmiddels zo'n 6.000, geldt dat een kwart in eigen beheer blijft en voor het overige deel wordt samengewerkt met externe beheerders. Barbara Westrik: 'Vanuit de basis als familiebedrijf hebben wij echt een langetermijnstrategie. We zitten er niet in om portefeuilles aan te kopen en snel weer door te verkopen. De afspraken die wij maken komen we na.' Daarbij komt dat de club snel kan schakelen, vult Dolf Mook aan. 'We kunnen daardoor mee laveren met onze partners. In de corona-tijd hebben we onze retailers maatwerkoplossingen kunnen bieden en dat doen

we nu weer, nu de inflatie heel hoog is, net als de energieprijzen, waardoor paniek ontstaat bij huurders. Wij gaan direct met partijen in gesprek om te komen tot een oplossing voor het probleem. Dat kenmerkt ons.'

Stevig doorgroeien

Naast de omvangrijke portefeuille is er een ambitie om stevig door te groeien, met name op het vlak van woningen. Afgelopen jaar zijn er flink wat aankopen gedaan, waaronder zo'n 500 woningen, een aantal winkel- en kantoorpanden en de art deco Pathe-bioscoop in Den Haag. Barbara Westrik: 'We zijn continu op zoek naar nieuwe producten om de portefeuille uit te breiden. Daarom zijn we voortdurend op de markt bezig om bestaande en soms te ontwikkelen producten te kunnen acquireren van (institutionele) beleggers, corporaties, aannemers en ontwikkelaars. Vanuit de bestaande portefeuille hebben we momenteel circa 2.000 woningen in ontwikkeling, om te zorgen dat we ook vanuit de

portefeuille door kunnen groeien.' Daarbij gaat het zowel om nieuwbouw als transformatie, en zowel op objectniveau als op gebiedsniveau. Raymond Jansen: 'We ontwikkelen de woningen door onder andere te verdichten bij onze winkelcentra, zoals onder meer bij ons winkelcentrum Nova in Utrecht waar we met de gemeente een overeenkomst hebben om te verkennen hoe circa 500 woningen kunnen worden toegevoegd. Ook voegen we woningen toe door het transformeren panden, zoals onder meer het kantoorgebouw aan de Plesmanlaan in Leiden waar we een hoogwaardig duurzaam woongebouw gaan realiseren met circa 420 kwalitatieve huurwoningen plus commerciële ruimtes. Naast de circa 2.000 woningen die Urban Interest in ontwikkeling heeft, hebben er meerdere een aanzienlijk aantal ontwikkelingsmogelijkheden binnen de eigen vastgoedportefeuille.' Jansen: 'Deze zouden we graag samen met de betreffende gemeentes willen verkennen, zoals bijvoorbeeld onze locatie aan de Ulgersmaweg in Groningen. Naast woningen ontwikkelen we ook winkels kantoren en staan we open voor logistiek, het grote voordeel daarbij is dat we in alle segmenten de kennis in eigen huis hebben en we dus snel kunnen schakelen, ook op het acquisitieveld. We kunnen snel reageren op wat voorbij komt.'

Commitment

Uit de langetermijnstrategie vloeit voort dat alle producten kwalitatief goed moeten zijn. Barbara Westrik: 'Ze moeten zeker 50, 60 jaar mee kunnen. We hebben woningen in alle segmenten, van sociale huur tot middelduur en de vrije sector. Deze woningen zijn we hard aan het verduurzamen, waarbij het grootste deel al een goed label heeft. Ook in VVE's stimuleren we de andere leden van de VVE om in te zetten op verdere verduurzaming, waardoor er een olievlek-effect ontstaat. Het langetermijn commitment tekent ook de relaties met de partners in de ontwikkeling, ook die zijn vaak van lange duur. We vinden het belangrijk om goede relaties op te bouwen, zoals met aannemers, adviseurs en in de gemeenten. Je komt elkaar altijd weer tegen. Er zijn partijen die al 20 jaar voor ons werken.' Een goed voorbeeld van een project waar alles samenkomt is de gebiedsontwikkeling van het De Savornin Lohmanplein in Den Haag. Het mooiste is om hele gebieden aan te pakken, zegt Raymond Jansen. 'Hier komt alles samen wat we doen in wonen, werken, winkelen en ontwikkelen. Daar staan we voor, om naar het gehele gebied te kijken. Dat betekent ook wat voor de waarde van je objecten.' De eerste fase is nu afgerond, de transformatie van de kantoorstoren naar het woongebouw Bellavista met 128 huurappartementen en commerciële ruimte. De tweede fase is ook afgerond, de renovatie en uitbreiding van het winkelcentrum met de parkeervoorzieningen, en voor fase drie, een nieuwe woontoren aan het Colijnplein met circa

'WE ZITTEN ER NIET IN OM PORTEFEUILLES AAN TE KOPEN EN SNEL WEER DOOR TE VERKOPEN'



Plesmanlaan Leiden



Bellavista Den Haag



DOLF MOOK
Head of Retail Urban Interest

'IN DE CORONA-TIJD HEBBEN WE ONZE RETAILERS MAATWERKOPLOSSINGEN KUNNEN BIJEN EN DAT DOEN WE NU WEER, NU DE INFLATIE HEEL HOOG IS, NET ALS DE ENERGIEPRIJZEN'

125 huurappartementen en commerciële ruimte, is Urban Interest samen met de gemeente Den Haag het planuitwerkingskader aan het opstellen. Deze gebiedsontwikkeling wordt afgerond met het vernieuwen van het openbaar gebied door de gemeente Den Haag.

Presteren

Voor de retailportefeuille geldt in algemene zin optimalisatie, stelt Dolf Mook. 'We proberen solide contracten af te sluiten met solide huurders, om daarmee het risico te beperken. Dat is de basis. Waar wij vervolgens een stap verder gaan is dat we heel creatief proberen te kijken hoe wij tot een andere oplossing kunnen komen om een winkelcentrum te vullen of te verbeteren. Of soms zelfs te verkleinen, zoals we in Emmen hebben gedaan, maar ook bij winkelcentrum Nova in de Utrechtse wijk Kanaleneiland.' Het winkelcentrum ging achteruit door een veranderend publiek en teruglopende bezoekersaantallen. Met creatieve oplossingen is de situatie inmiddels volledig omgedraaid. Dolf Mook: 'We hebben flink geïnvesteerd in de gebouwen. De winkelmeters op de verdieping hebben we teruggebracht en omgebouwd naar kantoorruimtes, met onder meer ook een sportschool. Het aantal en type supermarkten hebben we verbreed, en de routing in het centrum is aangepakt. In combinatie met de renovatie, waarbij het centrum een compleet andere uitstraling heeft gekregen, hebben deze ingrepen er toe geleid dat wij sinds de revitalisatie 20 procent meer bezoekers hebben. En dat zijn gigantische aantallen, zo'n 120.000 bezoekers per week, voor zo'n winkelcentrum is dat echt veel. De

strategie en keuzes die we hebben gemaakt, om in te zetten op een winkelcentrum plus, pakken waanzinnig goed uit. Onze doelstelling is dat wij een mooi product hebben, maar ook dat de huurders goed kunnen presteren.'

Branchemix

Dat betekent soms ook dat je keuzes maakt, waarbij je liever tijdelijk leegstand accepteert, dan dat je bijvoorbeeld in een winkelcentrum twee dierenwinkels accepteert, zegt Barbara Westrik. 'Dat is ook weer onze langetermijngedachte: we geven het de tijd. De branchemix is heel belangrijk. Leegstand gelijk opvullen is misschien voor vandaag de dag voor je portemonnee goed, maar als hierdoor een andere huurder op omvallen staat, is dit niet een duurzaam model. We kijken echt door de bocht, het gaat er voor ons om dat die portefeuille toekomstbestendig is. We hebben veel beleggingen die niet alleen goed onderhouden zijn, maar ook economisch niet snel verouderen. We kijken goed naar welk type product we aankopen.' Het zijn momenteel roerige tijden, voor alle segmenten. Wat zien de collega's gebeuren in de markt en hoe beïnvloeden die het bedrijf? Barbara Westrik: 'Het is een hele waslijst die in een keer samenkomt in anderhalf jaar tijd. De spelregels veranderen en daar moet je flexibel mee om kunnen gaan. Ook hier gaan we met een langetermijnscope mee om, we laten ons zeker niet van de koers afbrengen. We proberen zo goed mogelijk te sturen op wat er op ons af komt en er soms anticyclisch mee om te gaan. Ook in een veranderende markt zijn kansen te creëren en zijn mooie aankopen te doen.'

BARBARA WESTRIK
CCO Urban Interest
42 jaar, getrouwd,
1 zoon en woonachtig
in Haarlem

De minister voor Wonen wil flink gaan bouwen. Wordt de markt op de juiste manier gestimuleerd of juist niet?

De voorgenomen maatregelen hebben een averechts effect. De stapeling van regels komt op een ongelukkig moment in de economie, waardoor de bouw nu stil lijkt te vallen. De huidige markt laat zien dat dit niet de manier is

Wat is het allerbelangrijkste dat we nu nodig hebben in de woningmarkt?

Stimulerende maatregelen en procedurele versnelling. **Moet de regie weer bij het Rijk liggen of juist lokaal houden?**

Ik denk dat het vooral belangrijk is dat er wordt gekeken waar die regie nu op toeziet en of dat een werkbaar proces is, voor je gaat bepalen of er vanuit het Rijk of lokaal op gestuurd moet worden. **Hoe houden we wonen betaalbaar?**

Grondprijnsbeleid tegen het licht houden en in geval van gemeentelijke tenders terughoudend zijn met alle opgelegde eisen vanuit de gemeente, bv. ten aanzien van wijze van bouwen, duurzaamheid, architectuur en programmering.

Welke factoren zijn belangrijk voor de woonmilieus van de toekomst?

Geen monofunctionele gebieden maar levendige woonmilieus met veel aandacht voor groen en samenkomsten. **Wat betekent duurzaamheid voor jou?** Nadenken over met welke wereld de kinderen van onze kinderen het straks moeten doen. Maar ook op een kleinere schaal nu zelf bewuster consumeren dan pak 'm beet 10 jaar geleden en voor duurzamere producten kiezen.

Herontwikkeling of nieuwbouw?

Beiden. **Waar liggen de meeste kansen, binnenstedelijk of in het buitengebied?**

In het buitengebied wordt het steeds ingewikkelder om te bouwen, dus ik meen binnenstedelijke verdichting. **Zetten we in op standaardisering of blijven we maatwerk leveren?**

Dat zal altijd beiden zijn, hoewel standaardisering voor een gemiddeld woonproduct fantastisch werkt en hierdoor snel grote volumes kunnen worden gerealiseerd. **Hoe spelen we in op trends als gemeenschappelijke voorzieningen?**

Gezien het grote aantal eenpersoons-huishoudens in

de toekomst, zijn gemeenschappelijke voorzieningen in gebouwen steeds belangrijker om vereenzaming tegen te gaan en gebouwen een fijn leefklimaat te laten bieden. Het zou plezierig zijn als hier vanuit gemeenten ruimte voor ontstaat in bestemmingsplannen en dat deze niet te nauw omschreven zijn. Ik heb er bv. ook moeite mee dat woningdelen zo wordt tegengewerkt in bepaalde steden, aangezien dit voor veel jongeren de enige manier is om nog aan een betaalbare woning te kunnen komen en hier juist veel behoefte aan is.

Welke levenslessen heb je geleerd en van wie?

'Je hebt 1 talent in je leven. You being you'. Vind ik een mooie uitspraak die ik ooit in een boek heb gelezen toen ik veel jonger was. Het heeft me geleerd altijd bij mezelf te blijven.

Welke waarden wil je uitstralen? Enthousiasme en betrouwbaarheid. **Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?**

Zoon Oliver die naar school moet en de hond die doorgaans de aandacht op komt eisen naast mijn bed. **Hoe ga jij om met uitdagingen?**

Er van te voren goed over na denken en in mijn hoofd een plan maken hoe ermee om te gaan. **Waar spreek je af met**

vrienden en waarom? Bij voorkeur eerst uit eten samen en daarna de kroeg in.

Waar kom je tot rust? Ben gek op Azië en zodra ik daar voor een hutje zit, met een biertje in de hand en uitkijkend op het strand, valt er veel van me af en zet het zaken in perspectief.

Overigens heb ik dat überhaupt op het strand. Kijken naar de zee kan je gemoedstoestand echt in positieve zin veranderen vind ik. **Wat is je favoriete uitwaai-plek?**

Het strand van Bloemendaal, samen met mijn hond Roadie. **Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?**

Ik hou van hele stevige gitaarmuziek (hetgeen de meeste mensen niet van me verwachten), dus ben zeer geregeld op een concert te vinden en op dat type festivals. Niets lekkerder dan even los gaan met een groep mensen, die 'mijn herrie' ook kunnen waarderen.

Hoe blijf jij trouw aan jezelf?

Dat ik mezelf altijd in de spiegel aan wil kunnen kijken en geen acties op zakelijk vlak onderneem waar ik zelf een slecht moreel gevoel over heb. **Hoe ga je om met ergernissen?** Ik probeer me alleen druk te maken om dingen die ik zelf kan veranderen. Zaken waar ik geen invloed op heb, wil ik niet van

wakker liggen of me aan ergeren. **Hoe krijg jij zaken in beweging?**

In dialoog blijven met elkaar en proberen het belang van de ander te begrijpen. Ga af en toe op andermans stoel zitten en heb respect voor diens belang en

standpunten. Alleen dan kom je samen verder. **Wat zou je nog een keer over willen doen?**

De periode van rond mijn 17°. Was een heerlijke tijd vol vrienden, veel lol en ging om leven zonder al teveel na te denken

over de consequenties van je acties, zoals het hoort in die periode. **Durf jij groot te dromen? En waarover?**

Ik ben een realist. Hou me meer met het hier en nu bezig en hoe ik dat zo aangenaam mogelijk kan maken



'IK VIND HET MOOI OM IN EEN INGEWIKKELDE MARKT TOCH IETS VOOR ELKAAR TE KRIJGEN'



Van Stolkweg Den Haag





‘KIJK EENS GOED NAAR ALLE GEMEENTELIJKE PROCEDURES, VERSNELLING IS HIER ECHT OP Z’N PLAATS’

RAYMOND JANSEN
Urban Interest

Raymond (46/ woonachtig Voorburg/ samenwonend, 1 zoon en 1 dochter). Ik ben in 2008 bij Urban Interest gestart in de rol van projectontwikkelaar en sinds 9 jaar in de rol van hoofd vastgoedontwikkeling. In deze rol ben ik primair eindverantwoordelijk voor alle vastgoedontwikkelingen en acquisitie van ontwikkelingen. Vanuit deze rol stuur ik de professionele en enthousiaste Ontwikkelingsafdeling aan en draag mijn steentje bij aan het Managementteam.

Ik ben na mijn LTS-opleiding, MTS-opleiding en HTS-opleiding gaan werken bij managementbureaus met voornamelijk opdrachten van overheden, projectontwikkelaars en eindbeleggers. In de avonden heb ik de studie Algemene bedrijfskunde volbracht. Na ruim 10 jaar werkervaring ben ik gestart bij Urban Interest.

Meebewegen

Een feit is wel dat het door overregulering steeds lastiger is om iets goed in ontwikkeling te krijgen, stelt Barbara Westrik. ‘Er moet veel bijgebouwd worden en daar willen we ons steentje aan bijdragen.’ De retailportefeuille is goed gespreid, zegt Dolf Mook. ‘We hebben veel supermarkten, maar we hebben ook aanzienlijk wat horeca en fashion. Door die spreiding kunnen we meebewegen met de conjunctuur, wat er voor zorgt dat de portefeuille redelijk steady is. En daar waar de gaten gaan vallen kunnen we heel snel bijspringen of bijsturen om te

zorgen dat we het risico zoveel mogelijk beperken. Maar we zijn er nog niet. Er zijn grote partijen die dreigen om te vallen. We zijn heel alert om in een vroeg stadium te kunnen anticiperen op de marktontwikkeling.’ Ook voor de ontwikkeling kan Urban Interest snel inspelen op wat er in de markt speelt, beaamt Raymond Jansen. ‘Daarbij is het prettig dat we voor eigen portefeuille ontwikkelen en dus niet afhankelijk zijn van derden. Omdat we zowel de sociale huurwoningen, de middeldure huurwoningen en de vrije sector huurwoningen voor de lange termijn houden bouwen we kwalitatieve woningen. We bouwen voor ieder woonsegment niet te kleine woningen en voegen zoveel als mogelijk individuele buitenruimte toe aan de woning.’

Shake out

De ‘opportunistische partijen’ ziet Barbara Westrik nu de markt verlaten. ‘Ik denk dat er een shake out komt van partijen die in het vastgoed zijn ingestapt toen de bomen nog tot aan de hemel groeiden. Dat bleek toch ingewikkelder dan het leek, partijen zie je nu een groot deel van het aanbod verkopen. Het zijn de veelal professionele partijen die nu overblijven.’ Het is echt een groot verschil om te ontwikkelen voor de exit of voor de beleggingskant, zegt Raymond Jansen. ‘Ook voor gemeenten is het interessant dat wij eindbelegger zijn, dat wij huurproducten in ieder woonsegment voor langere termijn aanbieden. Dat merk ik in onze gesprekken met gemeentebestuurders. Plus het feit dat we het liefst in gebiedsontwikkeling denken.’

Fixen

Wat we nu nodig hebben om de sector weer aan de praat te krijgen is stimulering in plaats van regel op regel leggen, stelt Westrik. ‘En kijk eens goed naar alle gemeentelijke procedures, versnelling is hier echt op z’n plaats.’ Voor haar persoonlijk maken de huidige tijden het vak alleen maar uitdagender. ‘Ik vind het heel mooi om in een ingewikkelde markt toch iets voor elkaar te krijgen, dat geeft een extra kick, echte voldoening en vooral veel energie! Je wordt uitgedaagd om creatief te zijn: hoe gaan we het met elkaar toch voor elkaar krijgen?’ In het ontwikkelen is een ondernemend-creatieve houding zeker ook cruciaal, zegt Jansen. ‘De plaatjes mogen mooi zijn, maar het is mijn drive om het gebouw uiteindelijk ook daadwerkelijk te kunnen realiseren. Mooie gebouwen ontwikkelen die ook haalbaar zijn.’ Daar sluit Dolf Mook zich bij aan. Vanuit de retailkant is de uitdaging om huurders door moeilijke tijden heen te helpen. ‘Als je dan zoals bij Nova in Utrecht het tij weet te keren en je op vrijdagmiddag al die tevreden consumenten ziet, dan is dat echt een heel mooi compliment. Daar doe je het voor.’