

‘DE MARKT HEEFT BEHOEFTE AAN KWALITEIT, SNELHEID EN FLEXIBILITEIT’

Als risicodragend ontwikkelaar is **REALES** sinds 2009 actief in de woningbouw, met name in complexe, binnenstedelijke gebieden. Ze doen dat op hun geheel unieke, eigengereide manier. ‘Wij doen alles zelf’, zegt **OPRICHTER EN DIRECTEUR MARC SNIJDERS**. ‘Als wij een project opstarten bouwen we zelf de business case op en doorlopen wij het gehele traject van acquisitie tot realisatie en oplevering.’ Samen met **GIJS FRISO**, **COMMERCIEEL ONTWIKKELAAR** licht hij tip van de sluier op van het succes. ‘We hebben een enorme drive om iets te realiseren.’

Marc Snijders en Gijs Friso tref je meestal on the go: de dynamiek is groot en de mannen zijn op veel plekken tegelijk. Toch is er altijd volkomen focus op de projecten. Deze werkwijze is voor Marc dan ook vanzelfsprekend. ‘Het ondernemerschap is iets waar je mee naar bed gaat en mee wakker wordt. En dat geldt niet voor mij alleen, alle collega’s hebben dat. Iedereen in ons team en om ons heen heeft diezelfde aandacht en focus. We hebben allemaal een enorme drive om iets te realiseren en zijn volkomen betrokken bij onze projecten.’

SCHAALSPRONGEN

Binnen de organisatie van Reales houdt Marc zich bezig met de commerciële trajecten van acquisitie tot aan- en verkoop en de bedrijfsvoering. Gijs is verantwoordelijk voor de commerciële aan- en verkooptrajecten. Het bedrijf maakte al verschillende schaalprongen in de omvang van projecten. Van 2009 tot 2017 zijn vooral kleinere woningbouw projecten tot 80 woningen per project ontwikkeld, vanaf 2017 is de scope verlegd naar projecten van minimaal 100 woningen,

wat al leidde tot aansprekende projecten als Cosunpark Breda, Docksider Alkmaar, Beursplein Tiel en Uppliving Alphen aan den Rijn, allemaal projecten met een omvang tussen de 150 en ruim 250 woningen. Deze projecten zijn nu ook allemaal in aanbouw of recent opgeleverd. Ook worden nu gebiedsontwikkelingen opgepakt, zoals Zuiderhaven in Alkmaar waar een bedrijventerrein deels getransformeerd wordt naar 1.100 tot 1.400 woningen en Reales als gebiedsontwikkelaar acteert. Naast woningbouw worden nu ook bedrijfsmatige ontwikkelingen opgepakt, in de eerste instantie om woningbouwontwikkelingen vrij te spelen. De bedrijfsmatige ontwikkelingen zijn minder complex dan binnenstedelijke woningbouwopgaves en hebben vaak een veel kortere doorlooptijd waardoor dit een mooie aanvulling is op de woningbouwprojecten in de portefeuille. We kopen deze locaties ook nu gewoon op risico in.

POSITIES

Met name het afgelopen jaar zijn een paar fraaie locaties aangekocht zoals het hoofdkantoor van ING in Leeuwarden



Zuiderhaven Alkmaar

‘DE POSITIES DIE WE AANKOPEN ONTWIKKELEN WE VOLLEDIG UIT TOT EN MET OPLEVERING’





Cosunpark Breda

‘WIJ ZIJN ALS ORGANISATIE ZEER EFFICIENT EN DOORTASTEND, WAARDOOR WE ALS DIRECTIE SNEL KUNNEN SCHAKELLEN EN BESLUITEN NEMEN’

waar Reales landelijke bekendheid mee kreeg. Het omvangrijke project bestaat uit een drietal unieke kantoorgebouwen aan de rand van het centrum van Leeuwarden met een totaal metrage van circa 50.000m² en ruim 500 parkeerplaatsen waarvan een deel ondergronds. Het complex zal getransformeerd worden naar een mixed use complex waarbij het markante gebouw Verlaat als eerste de markt op gaat. Door het transformeren van de kantoren binnen het bestaande volume worden de RO-procedures zo kort mogelijk gehouden en zal ook de bouwtijd zal niet langer dan een jaar per toren bedragen waarmee Reales inspeelt op de marktbehoefte. Daarnaast is recent de tender gewonnen voor de verwerving van de IJsselcentrale in Zwolle, waar de gebiedsontwikkeling Nieuw Harculo wordt vormgegeven. Op deze locatie gaat Reales een fraaie gebiedsontwikkeling realiseren bestaande uit zo'n 500 woningen omringd door water en natuur.

WAT MAAKT REALES ZO'N ONDERSCHIEDENDE SPELER IN DE MARKT?

MARC: ‘Reales is als organisatie zeer efficiënt en doortastend, we zijn niet gelieerd aan partijen en de directie kan daardoor zeer snel schakelen en besluiten nemen. Daarnaast hebben we een uitgebreid netwerk in alle sectoren binnen en buiten het vastgoed, met mensen die ons kunnen bijstaan bij de totstandkoming van de deals. Als ontwikkelaar doen we zelf onze acquisities, zoeken de locatie en structureren we de deals. Door het compacte team met aanvullende competenties zijn we in staat om heel snel te schakelen.’

GIJS: ‘Daar ligt ook onze kracht, met een compact team zijn we in staat om grote projecten te doen en volledig te managen. Wij zijn niet de ontwikkelaar die concepten en plannen verkopen, en we handelen niet in grond en opstal. De posities die we aankopen ontwikkelen we volledig uit tot en

met oplevering. Door alles in eigen hand te houden hebben we grip op de kwaliteit. Doordat we deze reputatie hebben en actief aankopen worden we juist door partijen benaderd als er posities verkocht moeten worden.’

REALES WERKT IN BINNENSTEDELIJKE ONTWIKKELINGEN MET GROTE AANTALLEN WONINGBOUW, MOMENTEEL GEEN GEMAKKELIJKE MARKT. WAT ZIEN JULLIE GEBEUREN?

MARC: ‘Wij zien behoorlijk grote verschuivingen op dit moment, met name vanaf medio 2022 toen de markt kantelde. Door de hoge rentestand is de vraag naar nieuwbouwwoningen bij consumenten nagenoeg stil komen te liggen. Een bouwtijd van 2,5 jaar voor een complexe binnenstedelijke ontwikkeling wordt steeds minder geaccepteerd door beleggers en particuliere kopers die met forward funding woningen kopen. Bij particuliere kopers merk je dat de dubbele lasten zwaar meewegen en mensen over het algemeen niet soms wel 3 jaar willen wachten vanaf tekenen koopovereenkomst tot oplevering, terwijl hun behoefte tegen die tijd wel misschien anders is. Bij de particuliere beleggers zien we dat de impact van de regelgeving, zowel fiscaal als op huurrecht, er voor zorgt dat ze geen transacties doen. De institutionele beleggers die we in Nederland zien hebben vanaf begin 2022 geen noemenswaardige deals gemaakt. Binnenstedelijke ontwikkelingen met forward funding en 2,5 jaar bouwtijd zijn bijna niet rond te rekenen met de hoge bouwkosten en hoge rente, voor grondgebonden woningen in gereguleerd segment is nog wel veel vraag, daar spelen we met onze gebiedsontwikkeling in Zwolle op in.’

GIJS: ‘Je ziet nu dan ook dat veel ontwikkelaars pas op de plaats maken en er posities teruggegeven worden of weer op de markt komen. We zien dat de werkvoorraad van de aannemers terugloopt en we zien een correctie in de bouwpreizen. In



PROJECT PARK WEST LEEUWARDEN

De transactie heeft betrekking op drie unieke kantoorgebouwen in het centrum van Leeuwarden met een totaal metrage van circa 50.000m², een ondergrondse parkeergarage en twee separate parkeerterreinen met in totaal 371 parkeerplaatsen. ING zal kantoorgebouw De Zwi als eindgebruiker voor een bepaalde duur (terug)huren. Reales gaat de kantoorpanden Verlaat en Nijderbij transformeren naar woongebouwen.



GEBIEDSONTWIKKELING NIEUW HARCULO IN ZWOLLE

Na een gestructureerd verkoopproces in opdracht van ENGIE is Reales geselecteerd als koper voor de voormalige IJsselcentrale in Zwolle.

De transactie heeft betrekking op de gronden van de voormalige IJsselcentrale in Zwolle waar de gebiedsontwikkeling 'Nieuw Harculo' vormgegeven wordt. De locatie is in eigendom van energieleverancier ENGIE die na de sloop van de energiecentrale samen met gemeente Zwolle en verschillende stakeholders een visie ontwikkeld heeft voor het gebied. De nieuw te ontwikkelen wijk zal bestaan uit kleinschalige buurtjes met een hechte sociale cohesie, waar zowel exclusieve als betaalbare woningen, grondgebonden woningen en appartementen bij elkaar worden ontwikkeld. Bijzondere aandacht zal er zijn voor de natuurkwaliteit om de unieke karakteristieken van het gebied aan de IJssel te benadrukken en te behouden. In totaal gaat het om ongeveer 500 woningen.



'INSTITUTIONELE BELEGGERS HEBBEN IN NEDERLAND SINDS 2022 GEEN NOEMENSWAARDIGE NIEUWBOUW TRANSACTIES MEER GEDAAN'

hoeverre dit gaat doorzetten, en kosten en opbrengsten wat meer in balans komen, is nog de vraag. Overall zien we wel dat er nog steeds vraag is naar grondgebonden woningen, zowel bij particulieren als beleggers. Daarbij zijn beleggers vooral op zoek zijn naar grondgebonden woningen in het gereguleerde segment.'

WAT IS VOOR JULLIE DE GROOTSTE UITDAGING IN ZO'N ONZEKERE MARKT?

MARC: 'Op macro-economisch niveau is er natuurlijk enorm veel onrust, daarvan is iedereen zich wel bewust. Maar wij zien óók dat de bevolkingsomvang in Nederland blijft groeien, met migratie als belangrijke aanjager. De benodigde woningbouwproductie blijft nu sterk achter waardoor het tekort verder op zal lopen. Met oplossingen die zoals een 'straatje erbij' of het optoppen van blokken kom je er natuurlijk niet. Er moet sprake zijn van een visie die samenhangt met bewoners, demografie en economische ontwikkeling. Onze uitdagingen zijn acquisities doen op plaatsen waar wij het verschil kunnen maken en de doorloopsnelheid in projecten te houden.'

GIJS: 'We zien dat de kwaliteit van het ambtelijk apparaat afneemt, terwijl de projecten juist steeds complexer worden. Vanaf 1 januari krijgen we ook nog met de Omgevingswet te maken. Door wijzigingen in de regelgeving zien we dat projecten langer duren.'

HOE PAK JE DAT DAN AAN? WAT IS ER NU NODIG IN DE MARKT?

GIJS: 'Wij proberen vooral sturing te geven aan de zaken waar we grip op hebben. Zoals met nieuwe ontwikkelingen aan te sluiten bij de markt op dat moment, maar tegelijkertijd ruimte te houden voor aanpassingen die nodig zijn om een business case sluitend te krijgen. Dat kan door flexibiliteit in het ontwerp, zowel qua volume als indeling, waardoor

aanpassingen aan woningen mogelijk zijn. Daarnaast kunnen we kijken naar het vergroten van het programma en uitbreiding daarvan als dit mogelijk is, als de vraag er nog wel is maar de kosten niet meer in verhouding zijn met de opbrengsten. Als back up kunnen we ook rekening houden met verschuiving naar andere functies.'

MARC: 'Voor de markt zijn flexibiliteit en snelheid op gemeentelijk niveau nu het allerbelangrijkst. Om processen te versnellen is een stabiel overheidsbeleid nodig. De opeenstapeling van eisen in de regelgeving en het risico dat er nieuwe eisen volgen is nu de grootste belemmering.'

WELKE VERNIEUWING ZIE JE IN DE MARKT?

MARC: 'We zien weinig echte vernieuwingen, de bouw is van nature een traag en traditioneel proces zowel het bouwen aan zich als de procedures vooraf. Wat we wel zien dat de digitalisering van voorbereiding, participatie en verkoop volledig digitaal gaat waardoor dit enorm efficiënt kan worden gedaan. Voor een binnenstedelijk appartementencomplex met parkeergarage is nog steeds zo'n 2,5 jaar bouwtijd nodig, je kan wel modulair of fabrieksmatig bouwen maar dat geeft je weer veel minder ontwerp vrijheid en ook welstand of stedenbouw hebben gewoon hele specifieke wensen op de locaties waar wij actief zijn.'

De bouwsystemen zijn nog steeds traditioneel, voor grondgebonden woningen gaat dit beter maar voor gestapelde woningen zeker met specifiek eisen en wensen van stedenbouw en welstand is dat niet te doen.'

WELKE ONTWIKKELINGEN ZIE JE VOOR KOMEND JAAR?

MARC: 'Hoop en realiteit kunnen natuurlijk van elkaar verschillen, maar we hopen in ieder geval op een stabiele markt met opgaande trend, en op verlaging van inflatie en rente. En bovenal hopen we dat hierdoor weer transacties worden gedaan. Dat hangt vooral samen met de economie, maar zeker ook met het vertrouwen in de markt en (wereld)politiek.'

GIJS: 'Wij hebben zelf recent het hoofdkantoor van ING in Leeuwarden en de gebiedsontwikkeling Nieuw Harculo in Zwolle verworven, dat zijn grote volumes op prominente plaatsen waar we een positie tussen de grote ontwikkelaars hebben ingenomen. Het komende jaar zullen we met name aan deze projecten werken, maar we kijken zeker ook weer naar nieuwe ontwikkelingen!'