

DE AMBITIES VAN REALES: SNELLE GROEI IN GEVARIEERDE PORTEFEUILLE

REALES

MARC SNIJDERS,
Directeur
GIJS FRISO,
Commercieel ontwikkelaar
JESSE DEEN,
Commercieel ontwikkelaar

De mannen van Reales staan bekend om hun snelheid. Dit is niet zomaar een eigenschap, maar de kern van hun businessmodel. Met een hands-on aanpak, sterke samenwerkingen en een ongeëvenaarde drive realiseren ze de beste projecten. Als kwalitatieve, middelgrote projectontwikkelaar heeft Reales alle specialismen in huis, van commercie tot techniek. Vanuit hun kantoor in Schiphol-Rijk vertellen oprichter en directeur **MARC SNIJDERS**, commercieel managers **GIJS FRISO** en **JESSE DEEN** over hun strategie. 'Aan de voorkant kunnen we veel doen om snel een locatie en de risico's die daarbij horen over te nemen', zegt Snijders.

Marc Snijders, Gijs Friso en Jesse Deen



SUCCESVERHAAL: PARK WEST IN LEEUWARDEN

Een voorbeeld van hun snelle aanpak is het project Park West in Leeuwarden, waar markante kantoorpanden worden getransformeerd tot woningen. Vorig jaar verworven, inmiddels het hele ontwikkelingstraject doorlopen en al bijna 70% van de eerste fase verkocht. ‘We verwachten in november de omgevingsvergunning voor de eerste fase onherroepelijk te hebben waarna we aan de kopers kunnen leveren en starten met bouwen. De voorbereidingen voor de tweede fase zijn in volle gang’, vertelt Friso. De samenwerking met aannemer Friso Bouw en de gemeente Leeuwarden verloopt soepel, wat de snelheid ten goede komt. De gemeente wilde een deel commercieel toevoegen aan het project, wat invloed had op de business case. ‘Maar door goed overleg en te luisteren naar elkaars wensen, konden we snel tot een oplossing komen en hebben we een situatie gecreëerd waardoor we snel verder konden met uitwerken van de vergunningstukken,’ aldus Snijders. ‘Het belang van het project moet voorop staan.’

AMBITIE EN GROEI

Gijs Friso werkt al vier jaar bij Reales als commercieel manager. Jesse Deen is dit jaar begonnen in het commerciële team en richt zich

JESSE DEEN

Commercieel ontwikkelaar
REALES

VOORAL BEZIG MET:

Acquisitie en dispositie van projecten

Van huis uit opgegroeid met diverse ontwikkelprojecten van woningen tot hotel, daarmee geënthousiasmeerd geraakt over de brede en diverse kijk

van projectontwikkeling naar de gebouwde omgeving. Met die achtergrond recent gestart bij REALES als commercieel ontwikkelaar, na een aantal jaren als adviseur woningbouw en residentieel vastgoed bij een beursgenoteerde onderneming, betrokken in deze rol bij de initiatieffase en dispositiefase van residentiële en bedrijfsmatige projecten voor de ontwikkeling.

GIJS FRISO

Commercieel ontwikkelaar
REALES

VOORAL BEZIG MET:

Acquisitie en verkoop van projecten

Inmiddels vier jaar werkzaam bij REALES en de groei van het bedrijf van dichtbij meegemaakt. Betrokken bij alle commerciële zaken vanaf acquisitie tot aan de verkoop van projecten. Continu bezig om vanuit een commercieel oogpunt te bepalen welke producten er ontwikkeld moeten worden binnen een project welke aansluit op de marktvraag. De afgelopen jaren meerdere succesvolle verkooptrajecten opgezet en doorlopen.



‘ONS BELANGRIJKSTE DOEL IS OM RENDEMENT EN CASHFLOW TE WAARBORGEN DOOR EEN SNELLE DOORLOOPTIJD VAN PROJECTEN’

vooral op acquisitie. Hoewel woningbouw de kern blijft, breidt Reales de afgelopen jaren ook steeds meer uit naar bedrijfstvastgoed. ‘We streven naar een gevarieerde portefeuille en projectmix’, zegt Snijders. ‘Zowel bedrijfsmatige ontwikkelingen als woningbouwprojecten passen uitstekend binnen onze organisatie. Ze bedienen verschillende markten en hebben uiteenlopende risicoprofielen. Ons belangrijkste doel is om rendement en cashflow te waarborgen door een snelle doorlooptijd van projecten. Hoewel een deel van de beleggersmarkt in de woningbouw is weggefallen, raakt dat ons niet direct. Onze primaire focus in woningbouw zijn projecten met verkoop aan particulieren waarbij het de ambitie is om binnen drie jaar na acquisitie te starten met de bouw.’

‘ZOWEL BEDRIJFSMATIGE ONTWIKKELINGEN ALS WONINGBOUW-PROJECTEN PASSEN UITSTEKEND BINNEN ONZE ORGANISATIE’





VAN SCHETS TOT REALISATIE

Reales onderscheidt zich door projecten vanaf de schetsfase op te pakken en volledig uit te werken. ‘Onze kracht ligt in het structureren van de businesscase zowel bij inkoop als het uitrollen van de businesscase, inclusief de RO-procedure’, aldus Snijders. Dit betekent dat ze zeer selectief zijn in de projecten die ze oppakken. ‘We analyseren continu meerdere locaties, waarvan er veel afvallen’, zegt Deen.

FINANCIERING EN FLEXIBILITEIT

Kenmerkend voor Reales is ook het altijd denken in mogelijkheden en oplossingen. Snijders: ‘We kunnen snel schakelen dankzij onze goede contacten bij banken en investeerders, daarnaast hebben we zelf een gezonde financiële basis. Aan de voorkant kunnen we veel doen om snel een locatie over te nemen. We kunnen wat dat betreft echt sneller schakelen dan de meeste van onze concurrenten.’

PERSOONLIJK CONTACT

Persoonlijk contact is cruciaal voor Reales. ‘We stoppen veel tijd in het participatietraject’, zegt Friso. ‘Mensen waarderen het persoonlijke contact met de ontwikkelaar tijdens de planvorming. Bezwaren hebben we natuurlijk wel op onze plannen gekregen, maar tot Raad van State-procedures hebben we het nooit laten komen. Daar zijn meerdere mogelijkheden voor, maar meestal kan je daar tijdens de initiatiefase al rekening mee houden.’

STRATEGISCHE LOCATIES

Reales richt zich op de G32-steden van Nederland van Breda tot Alkmaar, Zwolle en Leeuwarden. Ook het oosten van het land is interessant. ‘Met de ontwikkelingen in Zwolle en Leeuwarden zien

‘REALES ONDERSCHIEDT ZICH DOOR PROJECTEN VANAF DE SCHETSFASE OP TE PAKKEN EN VOLLEDIG ZELF UIT TE WERKEN’

MARC SNIJDERS

Directeur REALES

Marc Snijders is de oprichter van Reales, een bedrijf dat al 15 jaar actief is. Reales Development BV, verantwoordelijk voor de ontwikkeling en realisatie van projecten, wordt geleid door Marc Snijders, Redmer Schenk en Frank Spraakman. Marc houdt zich binnen Reales bezig met commerciële activiteiten zowel aan- als verkoop en algemene zaken.



‘WE KUNNEN SNEL EEN VOORSTEL OP PAPIER ZETTEN ALS WE DENKEN DAT WE ERGENS WAARDE KUNNEN TOEVOEGEN’

Jesse Deen, Gijs Friso en Marc Snijders

we dat daar een prima markt is om te ontwikkelen met professionele partijen en gemeentes die stappen willen maken. Wij verwachten daar meer acquisities te kunnen doen.’

TOEKOMST EN CONTINUÏTEIT

Voor 2025 verwacht Reales dat de particuliere verkoop blijft groeien en de prijzen zullen stijgen. ‘De woningproductie blijft echter achter’, zegt Snijders. ‘Daarom is een project met een overzichtelijke doorlooptijd heel waardevol. Aannemers zullen ruimte hebben in hun orderportefeuilles, waardoor bouwprijzen niet hard zullen stijgen. Voor hen is het moeilijk om continuïteit te borgen, dus een project waarvan je zeker weet dat je kan starten, is heel waardevol.’

NIEUWE KANSEN

Met projecten Cosunpark Breda, Upp-living Alphen aan de Rijn in de afrondingsfase en Nieuw Harculo Zwolle en Park West Leeuwarden vol in ontwikkeling, ligt de focus op nieuwe acquisities. ‘We zijn veel op pad om met partijen in gesprek te gaan’, zegt Deen. ‘Omdat we als organisatie

compact zijn, kunnen we snel schakelen en bepalen of het opportuun is om in te stappen in een project.’ Wat kan een grondeigenaar verwachten van Reales? ‘Korte lijnen en duidelijkheid’, zegt Snijders. ‘We kunnen snel een voorstel op papier zetten als we denken dat we ergens waarde kunnen toevoegen. Het hangt er ook vanaf wat de verkoper wil, een snelle levering of uitgestelde afname eventueel gekoppeld aan fiscale optimalisatie. Ook over overname van risico’s kunnen we verschillende mogelijkheden bieden. We proberen altijd voor de betrokken partijen de meest optimale deal te bereiken.’

ERVARING EN STABILITEIT

Sinds de oprichting in 2009 heeft Reales alle economische situaties meegemaakt en zich telkens weten aan te passen. Dit heeft een solide basis gegeven om snel en effectief te kunnen opereren, ongeacht de marktomstandigheden. Marc Snijders: ‘We verwachten voor het eind van het jaar nog twee projecten toe te voegen en willen de groei die we de afgelopen jaren hebben doorgemaakt, ook het komende jaar voortzetten’.

