

Walter de Boer (BPD) over het kanteljaar 2014

‘ONZE TOE- GEVOEGDE WAARDE ZIT AAN DE VOORKANT’



Als de markt aantrekt, merkt BPD dat als landelijk werkende gebiedsontwikkelaar als eerste. Tenminste, dat zou je verwachten. VG Visie vroeg CEO Walter de Boer naar zijn visie op de Nederlandse woningmarkt, nu en in de toekomst. Met ook een blik over de grens, waar BPD volop actief is in Duitsland en Frankrijk. Een gesprek over de kansrijke stedelijke regio's, de vraag vanuit de markt en de woonmilieus die BPD daar tegenover zet. Een van de conclusies: het herstel is zeker daar. Met voor zijn BPD-organisatie de opgave daar slagvaardig op in te spelen. 'Er is altijd een markt.'

Walter de Boer zet direct een optimistische toon in aan het begin van het gesprek: '2014 kunnen we achteraf hopelijk kwalificeren als een kanteljaar. De stabilisatie van de woningmarkt in Nederland zet zich verder door. In tegenstelling tot het jaar ervoor hebben we veel meer woningen aan individuele kopers verkocht. Daar waar we in de crisis verhoudingsgewijs veel aan corporaties en beleggers verkochten, wat evident tot andere marges leidt. In 2014 werd zo'n 75 procent van de 4.100 verkochte woningen door individuele huishoudens afgenomen, ik ben daar heel tevreden over.' Een ander positief signaal is de belangstelling voor nieuwe BPD-projecten: 'In de tweede helft van vorig jaar hebben we veelvuldig overintekeningen gezien van belangstellenden. De vraag is groter dan het aanbod. Je zou kunnen denken dat dit door de prijsstelling van de woningen komt, maar volgens mij wordt dit vooral veroorzaakt door het vrijkomen van de latente druk op de markt die zich sinds 2010 heeft opgebouwd. Er is jarenlang sprake geweest van onderproductie. Waar we jaarlijks 75.000 nieuwe woningen hadden moeten toevoegen, kwamen we niet verder dan 45.000 – nog afgezien van sloop/nieuwbouw.'

Bekrompen normen

De oorzaken voor de *upswing* ziet De Boer vooral in de economische macrofactoren: 'Consumentenvertrouwen en lage hypotheekrente geven mensen meer kansen hun dromen te realiseren. Dit wordt weliswaar weer enigszins gemitigeerd door overheidsmaatregelen, zoals de betuttelende regels over *loan to income* die je nergens anders in Europa ziet. Overeenkomstig de Nibud-normen die het wonen in Nederland als sluitpost zien: mensen moeten eerst een auto kunnen kopen en vervolgens op vakantie kunnen en van het geld dat dan nog overblijft kunnen ze gaan wonen. Een zuiver theoretisch plaatje, dat weinig met de werkelijkheid te maken heeft. In het verleden ging je gewoon een aantal jaren niet op vakantie als je een huis gekocht had. Maar dit soort normeringen leidt er wel toe dat mensen minder hypotheek kunnen krijgen; hun leenvermogen wordt onnodig beknot. Ook het vervallen van startersleningen vertraagt het herstel. Desalniettemin: de wederopstanding van de woningmarkt gaat in de eerste maanden van 2015 onverdroten door. Blijkbaar zijn de economische factoren sterker dan het overheidsbeleid.' De groei tekent zich met name af in het 'rompertje' van Nederland, aldus De Boer. Oftewel het economisch kerngebied dat zich met name uitstrekt via de A2-as van Amsterdam naar Eindhoven. 'Maar dat betekent niet dat daarbuiten geen vraag is! Het is weliswaar een andere schaal en een ander tempo, maar er is altijd een markt. Ik ontken niet dat wij 60 à 70 procent van onze omzet halen uit de Randstad-plus, maar we zijn net zo goed in gebieden als Zuid-Limburg en het noorden van Nederland een partner van de lokale overheid. Dat past ook bij onze historie als bedrijf dat vanouds nauw met de gemeenten is verbonden. We zijn voor hen de



CV

Naam Walter de Boer
Leeftijd 57
Functie CEO van BPD, actief in Nederland, Frankrijk en Duitsland. In die hoedanigheid ook verantwoordelijk voor de activiteiten van de Nederlandse BPD-organisatie. Daarnaast lid van hoofddirectie van Rabo Vastgoedgroep.
Opleiding HTS Bouwkunde in Amsterdam, Stedenbouw & Architectuur aan TU Delft
Loopbaan Nadat hij verschillende jaren werkzaam is geweest als organisatieadviseur en bij diverse organisaties in commercieel vastgoed trad hij in 1991 in dienst van het toenmalige Bouwfonds als ontwikkelingsmanager. Vanaf 1997 vervulde hij diverse directiefuncties binnen de organisatie. Sinds 2008 als CEO.

“
 In de tweede helft van vorig jaar hebben we veelvuldig overintekeningen gezien van belangstellenden

continue factor. Het enige dat je als gebiedsontwikkelaar moet doen is goed inspelen op de specifieke omstandigheden, met scherpere inkoop en zeker in tijden waarin de woningmarkt ronduit slecht was, een aanpassing van je organisatiestructuur. Dat hebben wij dan ook gedaan – zeer fors.'

Sterke regio's

Met het terugdringen van de organisatiekosten kan er worden gezorgd voor betaalbare woonproducten en een veel scherpere prijs-kwaliteitsverhouding, aldus De Boer: 'In de keten dragen wij als gebiedsontwikkelaar nu veel sneller het stokje over, met name aan ontwikkelende bouwers die de laatste tijd met nieuwe concepten zijn gekomen. Op hun beurt hebben zij de kostprijs van hun woningen ook fors teruggedrongen. (glimlacht) De vraag is dan natuurlijk: wat doen wij met de vrijgekomen tijd, die moet je toch ergens aan besteden? Die gebruiken we voor het verder versterken van onze toegevoegde waarde aan de voorkant: gebiedsexploitaties, programmering, vraag en aanbod samen laten komen op regionaal niveau. Met BPD zijn we actief in Noordwest-Europa in 28 stedelijke regio's. Daar speelt de markt zich af en daar willen we bij zijn. Gebiedsontwikkeling is een zeer kennisintensieve professie, wat samenwerking en uithoudingsvermogen vraagt.'

Een ander speerpunt volgens de BPD-CEO is het voelen houden met klantwensen: 'Wij maken daar echt grote slagen in. Met verdere digitalisering – de inzet van *big data* – zorgen we voor klantenidentificatie en klantenbinding. Daar investeren we heel veel geld in. Dat is met name nodig omdat huishoudens minder goed identificeerbaar worden. Je kunt huishoudensgroepen niet meer over één kam scheren, hooguit de groep die aan het begin van de wooncarrière staat. Daar gelden nog zekere

standaarden voor in termen van indeling en dergelijke. Maar de overige 65 procent – veelal alleenstaanden en samenwonenden – is zó divers. Je ziet bijvoorbeeld mensen met dubbele banen – al dan niet in tijdelijke vorm – en verschillende woonadressen zijn inmiddels ook gebruikelijk in Duitsland en Frankrijk. Woningbehoeftes zijn steeds gevarieerder en financiële arrangementen ook.'

Van de plank

De variatie in woonproducten neemt de laatste tijd fors toe, ook bij BPD: 'In 1998 werden we nog uitgelachen om onze stewardessenwoning, maar inmiddels zien we overal de compacte woonconcepten de grond uitschieten.' De Boer plaatst daar wel een kanttekening bij: 'Vergis je niet, een studio van 50 m2 hoeft lang niet altijd veel goedkoper te zijn om te maken dan een eengezinswoning in de rij. Daarom is het goed dat de laatste tijd – met dank aan de crisis – de bouweconomische factoren veel meer aandacht hebben gekregen. Concerns als TBI en Volker Wessels maken daarin grote sprongen. Overigens doen niet alleen de grootste bedrijven hoor; ook de middelgrote bedrijven als Trebbe, UBA et cetera. Stuk voor stuk goed georganiseerde bedrijven. Ze bieden portfolio's van kant en klare woningen aan: alleen door schaalgroottes en een repetitie-effect worden de prijzen scherper. Wij kijken vervolgens vanuit onze gebiedsontwikkeling welke concepten we inkopen. Een jaren dertig-woning moet je niet meer ontwikkelen, die haal je van de plank. Samenstellen van wat er al is, niet steeds weer opnieuw iets verzinnen.' De BPD-ontwikkelingsmanager is aan zet om hier de slimme keuzes in te maken, aldus de Boer. 'Hij of zij is in staat om uit alles wat al bedacht is de goede combinaties te maken: het verbinden



We moeten de stad leefbaar maken voor gezinnen met kinderen, maar ook voor senioren

op de juiste plek. Daarbij wordt de kwaliteit van de woonomgeving – en daarmee de kwaliteit van de openbare ruimte en op de grotere schaal *landscaping* – steeds belangrijker. Daarmee maak je als gebiedsontwikkelaar het onderscheid. Het mag veel completer worden, met groen en water.’

Onverdichte stad

Ook voor de steden pleit De Boer voor meer aandacht voor de omgevingskwaliteit: ‘Ik begrijp de verhalen waarin de stad als economische motor wordt neergezet. Maar we moeten daarin niet doorslaan. De stad wordt nu bijna tot mythische proporties opgeblazen: iedereen zou daar willen wonen of zich als ondernemer willen vestigen. De stad is echter geen allemansvriend. In het beleid van de overheid wordt sterk ingezet op het intensiveren van de bestaande stad, maar ik zou eerder de nadruk willen leggen op de onverdichte stad. Er moet ruimte zijn voor recreëren. De schaarse parken die er nu zijn, zitten bij mooi weer gelijk overvol. Prima dat projecten als kantorenlocaties in Rijnswijk, Sloterdijk en Cartesius driehoek in Utrecht worden aangepakt, maar zorg wel voor structurelementen als groen en recreatie. We moeten de stad leefbaar maken voor gezinnen met kinderen, maar ook bijvoorbeeld voor senioren. Naast de focus op de arbeidsmarkt mogen we het “welzijn” in de stedelijke samenleving niet uit het oog verliezen.’ In de stedelijke programma’s mag wat Walter de Boer betreft hier meer rekening mee worden gehouden: ‘Niet alleen ontwikkelen dus voor louter de hippe *upperclass*. Ook de lagere en middeninkomens moeten in de stad een plek kunnen vinden. We moeten niet het voorbeeld van Parijs, Frankfurt of München achterna, waarbij mensen met een modaal inkomen gedwongen worden twee uur buiten de stad te gaan wonen. Dat zou een ongewenste ontwikkeling zijn.’ Een andere discussie die De Boer voor de komende jaren voorziet heeft betrekking op de relatie tussen



vergrijzing en de betaalbaarheid van het wonen: ‘We staan aan de vooravond van een indringend gesprek over pensioenen en de betaalbaarheid van de AOW. Hoe gaan we in dat verband om met wonen en zorg? Veel mensen hebben hun vermogen nu in de woning zitten; kunnen ze dat aanwenden voor een oudedagsvoorziening of wellicht bijzondere zorg? In Singapore zijn daar bijvoorbeeld uitstekende ervaringen mee opgedaan. Het is een onderwerp dat voor Nederland nu te vroeg komt, maar waar we de komende 10, 15 jaar zeker over moeten gaan nadenken.’

