

“
WE MOETEN
LEREN LEVEN MET
ONZEKERHEID



ROB VESTER

DIRECTOR SYNTRUS ACHMEA REAL ESTATE & FINANCE

Aanpakken, dat is Rob Vester op het lijf geschreven. Dan zit hij bij Syntrus Achmea goed, want het bedrijf schuift steeds meer op naar de voorkant van vastgoed. Hij zoekt actief samenwerking met nieuwe spelers op de markt. 'Ik ben tevreden als ik het verschil kan maken.'



H

et ontwikkelingsbedrijf van Syntrus Achmea Real Estate & Finance verwerft vastgoed voor Nederlandse pensioenfondsen en verzekeraars. De twee belangrijkste pijlers zijn woningen

en zorgvastgoed, met daarnaast retailontwikkeling in eigen beheer. Het bedrijfsonderdeel is vooral actief in de Randstad, de Brabantse Stedenrij en de regio Arnhem-Nijmegen. Maar het houdt ook de ogen open voor wat daarbuiten gebeurt. Kansen pakken, dat is waar Rob Vester warm voor loopt. Of het nu gaat om het neerzetten van een mooi blok woningen of de herontwikkeling van een winkelcentrum, creativiteit en een proactieve aanpak zijn vaste onderdelen van het strategie, zowel in de stenen als in de constructies waarmee het vastgoed verworven wordt. Dat is niet voor niets.

‘Wij zijn een ontwikkelbedrijf, maar onze ambitie is niet ontwikkelen, maar de regie voeren. **Wij willen graag zo vroeg mogelijk aan tafel, omdat we belang hebben bij het eindproduct aangezien onze klanten daar nog wel een jaar of 30 in belegd zijn.**’ Daarom zet hij graag iets neer waar goed over nagedacht is en dat er ook echt staat. Zoiets als de recent gewonnen prijsvraag voor Parkstad Rotterdam bijvoorbeeld. Een uitdagende opgave omdat dit gebied de overgang markeert tussen twee heel verschillende wijken: de multiculturele Afrikaander wijk en de veel sjiekere Kop van Zuid. Zo’n uitdaging, daar zet hij graag zijn tanden in. ‘Een schakelpunt waar 2 buurten bij elkaar komen vraagt om intelligente oplossingen. Die hebben wij gevonden in een gemixt programma met veel verschillende woningtypes en kenmerken van beide buurten: zowel het individuele wonen aan Laan op Zuid, als het collectieve van de Afrikaanderwijk. Ook qua architectuur hebben we gekozen voor specifieke kenmerken van beide wijken. Dat heeft stevige bouwblokken opgeleverd met een detaillering die past in de omgeving, maar dan wel volgens de eisen van deze tijd.’



HET BIJZONDERE VAN WERKEN IN VASTGOED IS DAT JE IETS NEERZET WAT JOU GAAT OVERLEVEN

HOE ZOU JIJ JEZELF TYPEREN?

‘Hands on, direct en genuanceerder dan ik meestal in eerste instantie overkom.’

WAT SPREEKT JE AAN IN JE WERK?

‘Het bijzondere van werken in vastgoed is dat je iets neerzet wat jou gaat overleven. Dat schept een bepaalde verantwoordelijkheid. Je moet nadenken over iets wat meerdere generaties meegaat en waar mensen zich ook over honderd jaar nog prettig in voelen. Het vereist een zekere arrogantie en lef om uitspraken te durven doen over hoe mensen in de verre toekomst zullen wonen, werken en recreëren, maar het is ook een enorm leuke uitdaging.’

WAAR VERBAAS JE JE HET MEEST OVER IN DE VASTGOEDBRANCHE?

‘De bijzondere mix van vakmensen die waarde toevoegen en ‘handelaren’ die uit zijn op een deeltje, die in veel gevallen moeten samenwerken.’

WAT ZIE JIJ ALS BELANGRIJKE ONTWIKKELINGEN IN DE MARKT?

‘De vastgoedwereld is enorm in beweging. Op dit moment gaan de vlaggen overal weer uit. Ik denk dat de trek naar de steden nog wel even aanhoudt, wat betekent dat de vraag naar vastgoed in die steden ook zal blijven, met name op woninggebied. De retail zal een enorme transformatie ondergaan waarbij dominante gebieden sterker worden en zwakke broeders zwakker. Veel gemeenten komen erachter dat monofunctionele gebieden weinig toekomst hebben, vandaar dat overal de slag gemaakt wordt naar multifunctionele gebieden. De scheiding tussen wonen, werken en recreëren in steden wordt steeds vager, ook in gebouwen. Er is steeds meer sprake van het mengen van functies. Dat stelt ons voor nieuwe uitdagingen. Daarnaast speelt de vraag of er niet een tweede VINEX-operatie moet komen. Ik denk dat er inderdaad grootschalige ontwikkeling nodig is, maar dat je die niet alleen



moet zoeken in huisje-boompje-beestje, maar in de ontwikkeling van stadswijken met gestapelde bouw. Met grondgebonden woningbouw komen we niet meer uit.’

WAT ZIJN DE VOORDELEN VAN ZO'N STADSWUJK?

‘Het ruimtebeslag per inwoner is een stuk lager dan van een VINEX-wijk in een weiland, en je kunt qua voorzieningen en openbaar vervoer veel meer betekenen voor bewoners. Bovendien is de footprint van zo'n wijk een stuk kleiner, dus ook uit oogpunt van duurzaamheid is dat interessant.’

WAT ZIJN VOOR DE KOMENDE TIJD KANSEN EN BEDREIGINGEN?

‘De belangrijkste variabele is de snelheid waarmee alles verandert. Hadden we vroeger 1 keer in de 7 jaar een economische schok, nu kan dat van de ene op de andere dag gebeuren. Dat geldt zowel naar beneden, maar het kan ook andersom: in 2015 is de vastgoedmarkt in korte tijd weer pijlsnel opgekrabbeld. Volatiliteit is de nieuwe realiteit. We moeten leren leven met onzekerheid en erop in leren spelen. **Als de markt snel verandert is je *time to market* cruciaal.** Daarin hebben we in de branche nog wel een slag te maken.’

WIE DOEN HET IN DAT OPZICHT GOED?

‘Er is een nieuwe groep in opkomst van jonge, kleine bedrijven zonder een lang track record en afkomstig uit allerlei branches. Ik noem ze de *disrupters* in de vastgoedsector. Wat hen kenmerkt is dat ze heel creatieve oplossingen verzinnen voor vastgoedproblemen en dat ze snel kunnen schakelen. Door hun bescheiden schaalgrootte zijn ze veel flexibeler dan de grote jongens, waardoor ze snel kunnen inspelen op veranderende marktomstandigheden. Ik vind dat heel interessant. Wij hebben een maand geleden een lunch georganiseerd met 20 van dat soort partijen om eens kennis te maken. Daarbij viel op dat de meeste bedrijfjes opgericht zijn in 2009 of daarna, sommige zelfs op het dieptepunt van de crisis. De volgende stap is dat we 1 op 1 afspraken gaan maken om te kijken of we tot echt samenwerking kunnen komen. Wij hebben de middelen om te investeren. Zij hebben die veelal niet, maar zij beschikken wel

over een enorme creativiteit en een frisse blik op de markt. Dat zou een mooie kruisbestuiving op kunnen leveren die nieuwe energie genereert in de branche.’

SYNTRUS IS VRIJ ACTIEF IN ROTTERDAM. WAT HEB JIJ MET DIE STAD?

‘Ik ben een Bredenaar van origine, maar in mijn jeugd was Breda enorm op Rotterdam georiënteerd en zelf woon ik er al 20 jaar, dus ik voel me Rotterdammer. De mentaliteit spreekt me aan: hands on, het hoekige, soms ongenueanceerde. Qua architectuur is dit echt een stad van mogelijkheden. Er kan heel veel. En we hebben een heel positief ondernemersklimaat.’

JE BENT ALS VOORZITTER VAN DE VERENIGING LIJNBAANAKKOORD NAUW BETROKKEN BIJ DE HERONTWIKKELING VAN DE BINNENSTAD VAN ROTTERDAM. DIE VERLOOPT BOVEN VERWACHTING. WAT IS HET GEHEIM?

‘Iedereen in Rotterdam heeft wel een mening over hoe het centrum eruit zou moeten zien, maar er zijn al heel veel plannen stukgelopen op het feit dat het vastgoed zo versnipperd is. Daardoor is er heel lang niks van de grond gekomen. In 2012 heeft Syntrus Achmea een grote portefeuille aangekocht met heel veel panden op de Lijnbaan en omgeving. Daarmee werden we ineens de meest dominante speler in de markt. Dat schept mogelijkheden. We hebben bottum op samen met winkeliers en eigenaren een missie en visie voor het gebied geformuleerd en een stevige ambitie neergezet. De Lijnbaan moet de springplank worden voor vernieuwende retailformules in Nederland.’

DAT KLINT MOOI, MAAR HOE KRIJG JE DAT VOOR ELKAAR?

‘Door de Lijnbaan te managen als ware het een *mall*. Eigenaren en ondernemers werken samen in de Urban Department Store. **Dat houdt in dat we net doen alsof het 1 gebied is, en dat sturen we centraal aan, inclusief openbare ruimte.** Leden betalen contributie, waarmee we gezamenlijke plannen uitvoeren. We hebben drie prioriteiten. Ten eerste: schoon, heel en veilig. Ten tweede: gezamenlijke marketing, promotie en festiviteiten. Ten derde voor de middellange termijn: de herontwikkeling voor verdere verbetering

CV

Naam/functie/loopbaan

Rob Vester, directeur ontwikkelingsbedrijf Syntrus Achmea Real Estate & Finance, Directeur buitenland AM, Adjunct-Directeur Dura Vermeer Bouw Rotterdam, Hoofd grondexploitatiegroep KuiperCompagnons, Consultant Bobon

Wat doe je in je vrije tijd?

Genieten van de kinderen, bomen hakken en voor de rest bij voorkeur niets.

Welk boek is je altijd bijgebleven?

Antony Beevor, “Stalingrad” en natuurlijk “Nooit meer slapen” van Willem Frederick Hermans.

Wat is je favoriete stad?

Rotterdam en anders Berlijn, Moskou en Ho Chi Minh stad.

Wat is het beste advies dat je ooit hebt gekregen?

Ik heb het meeste geld verdiend met neen zeggen.

Waar in het buitenland voel je je thuis?

In mijn huis in Noord Frankrijk, heerlijke krimpregio met keutelboeren.

Waar ben je het meest trots op?

Obligaat: my family! Daarnaast een hele serie projecten die ik bij Syntrus Achmea heb kunnen realiseren.

DE SCHEIDING TUSSEN WONEN, WERKEN EN RECREËREN IN STEDEN WORDT STEEDS VAGER, OOK IN GEBOUWEN

van het gebied. Zo start er binnenkort een nieuw luifelpplan waarbij het hele gebied strakgetrokken wordt. Zo werken we stap voor stap aan de kwaliteit van het gebied.’

IS DAT WEL WERKBAAR? EIGENAREN EN WINKELIERS HEBBEN TOCH VERSCHILLENDE BELANGEN?

‘Wij hebben meer gemeenschappelijke dan tegengestelde belangen. Eens in de zoveel jaar hebben we een discussie over de huur. Maar de rest van de tijd hebben we hetzelfde belang, namelijk zoveel mogelijk passanten en kopers. Op het moment dat het goed gaat met de ondernemer kan hij netjes huur blijven betalen, en als het heel erg goed gaat kan hij zelf nog meer huur betalen. Dat is een business model waar beide partijen belang bij hebben.’

HOE VERLOOPT DE SAMENWERKING MET DE GEMEENTE?

‘Dat was in het begin een enorme zoektocht. Onze aanpak was uniek, nog nooit vertoond. Het mooie was dat anonieme eigenaren voor de gemeente ineens een gezicht kregen. Maar het nadeel van een gezicht is dat er ook een mond inzit. Ineens bleek dat al die mensen ook een mening hadden. Dat botste wel eens, maar inmiddels is iedereen blij met de betrokkenheid. En er zijn goede afspraken gemaakt en de resultaten spreken boekdelen. De Lijnbaan is dankzij het actieprogramma Schoon, Heel en Veilig vele malen schoner en veiliger dan voordat we hiermee begonnen; we zijn van een 3 naar een 4,5 gegaan op een schaal van 5. Er is een serieuze discussie gaande over

het gemeentelijk standplaatsenbeleid. Verder gaan we een gezamenlijk plan ontwikkelen voor de Van Ordenbarnevelplaats, het hart van het winkelgebied en tevens een van de meest beroerde plekken in de stad. En we zijn vorig jaar uitgeroepen tot beste winkelstad van Nederland. Dat is dus allemaal heel positief.’

OP WELKE BESLISSING KIJK JE MET KROMME TENEN TERUG?

‘Ik krijg nog wel eens hoofdpijn van het feit dat de Pontsteiger in Amsterdam aan onze neus voorbij is gegaan omdat het investeringsvolume zo groot was dat we de zaak niet op tijd rond kregen, waardoor de opdracht naar een concurrent is gegaan. Daar hebben we van geleerd, dat we slagvaardiger moeten opereren als we projecten van zo’n omvang binnen willen slepen. Met succes. In het zelfde jaar hebben we in een tender Sint Jacob in Amsterdam voor de neus van dezelfde concurrent weggekaapt. Dat was een mooi moment.’

WAT DOE JE OM TE ONTSPANNEN?

‘Houthakken in Frankrijk.’

WAAR HAAL JIJ JE INSPIRATIE VANDAAN?

‘Uit de verscheidenheid van mensen en hun beweegredenen.’

WAT GEEFT JOU EEN GOED GEVOEL?

‘Als ik het verschil gemaakt heb. Het verschil tussen dat er iets gebeurt of dat er niets gebeurt. Dan ben ik trots!’

Belangrijkste les uit 2016?

Inderdaad: het collectieve geheugen van de vastgoedsector is kort, zeer kort.

–

Wat ga je voor nieuws doen in 2017?

De disrupters in de vastgoedsector echt faciliteren.

–

Welke stad blijft je verrassen? En waarom?

Rotterdam, van zwak eendje tot sterke zwaan!

–

Welke vastgoedlocatie heeft in 2016 indruk op je gemaakt en waarom?

Milaan, zona Tortona. Hoe je met spraakmakende ondernemers (designers: Armani) een gehele wijk kan herpositioneren.

–

Welke stad en/of vastgoedlocatie/project staat op je to do lijstje voor 2017?

Buenos Aires

–

Waar vind je de beste koffie?

Helaas niet op de zaak, maar bij mij thuis.

–

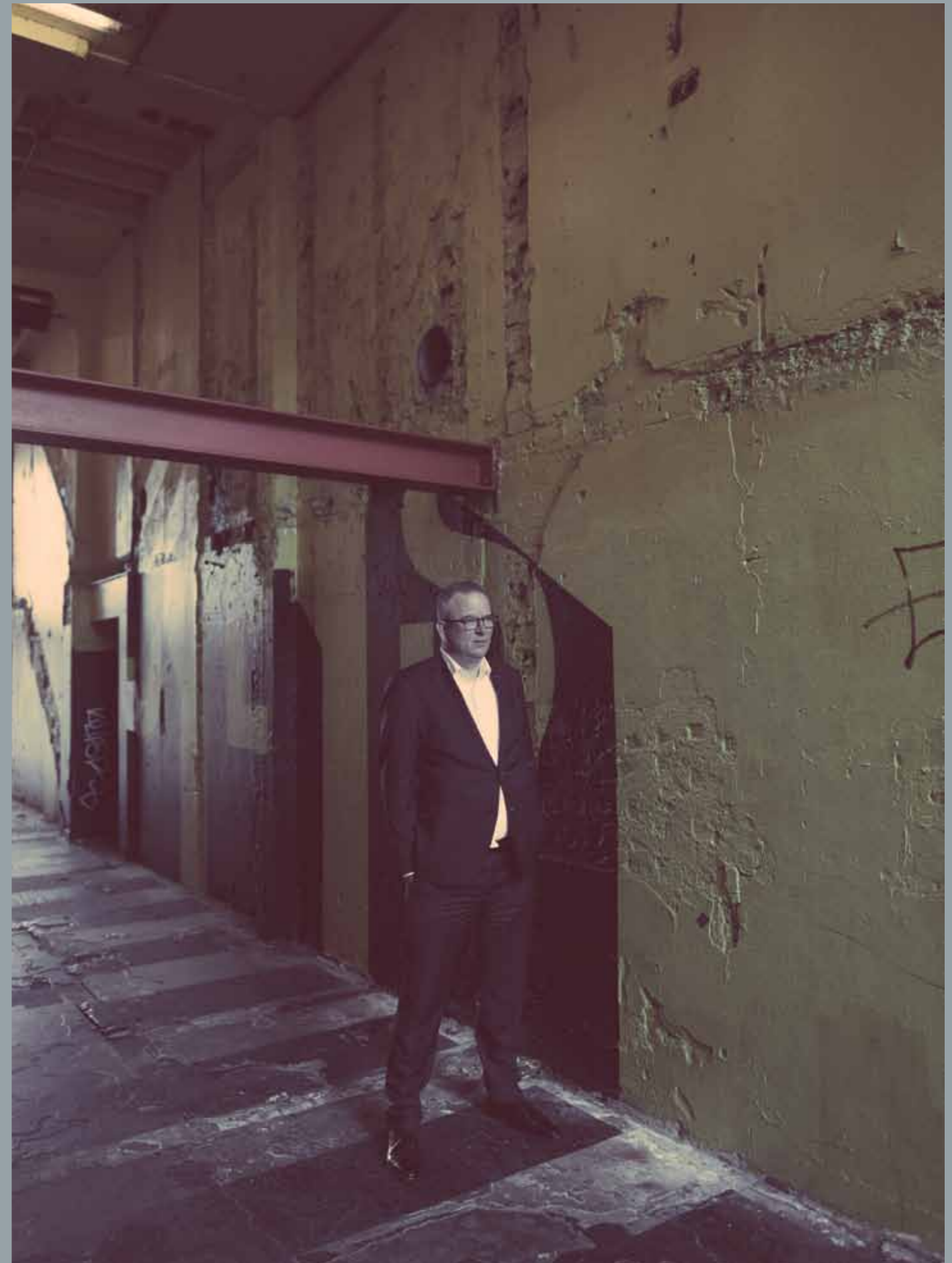
Favoriete Public Space?

New York, High Line

–

2016 stond voor jou in het teken van.....?

Donald Trump, een vastgoedondernemer, die elke ambitie waarmaakt.



IEDEREEN IN ROTTERDAM HEEFT WEL EEN MENING OVER HOE HET CENTRUM ERUIT ZOU MOETEN ZIEN