

## EXCLUSIEF: 'Het geluk zit niet in de woonoppervlakte'

26-02-2019 15:01

**In een hoog tempo en kris kras door Nederland realiseert de Apeldoornse ontwikkelaar [Bouwhuis Groep](#) honderden luxe sociale en duurzame huurwoningen volgens het Edelwonen-concept. De verhuurderheffing hindert niet. "Dat is maar een post in de jaarrekening", zegt Jonald Bouwhuis in een gesprek met VJ.**

Het tempo zit er goed in. Volgens oprichter/directeur Jonald Bouwhuis zullen dit jaar nog eens 1200 woningen aan de portefeuille worden toegevoegd. Daarvan is zo'n 80% sociale huur. De appartementen – meest twee kamers – kwijtraken is nooit een probleem geweest. "Lang voordat de appartementen klaar zijn kondigen we de komst al aan via social media campagnes. Daarop melden bij ons al heel veel geïnteresseerden die hiervoor belangstelling hebben", vertelt Bouwhuis.

Met bijna kwart eeuw ervaring in verschillende soorten vastgoed, zet Bouwhuis de afgelopen paar jaar zich volledig in op het Edelwonen-concept. Dat is volgens Bouwhuis een nieuw woonconcept waarbij tegemoet wordt gekomen aan de vraag naar compacte woonruimte van mensen die bewust alleen maar wel in een veilige en sociale omgeving willen wonen. De locaties dragen namen van edelstenen om het luxe gevoel te benadrukken.

### **Allemaal een huismeester**

In Apeldoorn werd in 2013 de eerste locatie 'De Robijn' volgens dit concept geopend: in een voormalig verzorgingstehuis kwamen 110 trendy woonstudio's van circa 40 m2 met op de begane grond een lounge met flexwerkplekken, sport- en wellnessruimtes en wasserettes. Alle locaties kennen een huismeester. "Zo bieden we voor iedereen het thuisgevoel in combinatie met sociaal contact met andere bewoners."

Hoe is Bouwhuis op dit idee gekomen? "Tijdens de vastgoedcrisis kwam ik in contact met diverse eigenaren van lege kantoorpanden. Ik zag mogelijkheden tot transformatie naar woningen maar wilde dit aanvullen met een sociaal-maatschappelijke component. Een wooncomplex met een hotelachtige lounge als verlengstuk van de huiskamer, waar men nog begroet wordt en waar men zich nog bekommert om anderen. Dit past in mijn verleden als restaurant- en hotel-eigenaar. Kantoren kunnen mooi zijn, maar zijn zielloos. In restaurants en hotels is het altijd gezellig. Daar is altijd reuring."

### **Niet alleen 'omkatten'**

Bouwhuis zoekt stad en land af, liefst in een stedelijke omgeving voor zijn Edelwonen-concept. Leegstaande kantoorpanden of verouderde verzorgingstehuizen zijn hiervoor geschikt. Maar hij gaat niet zomaar een pand 'omkatten' naar zijn woonconcept. "Transformeren is een heel breed begrip. Ik wil echt iets compleet nieuws neerzetten. Alles moet top zijn: de herbouw, de gebruikte materialen, inrichting en akoestiek."

Overigens kijkt Bouwhuis ook naar grondposities om zijn concept van de grond af aan te realiseren. "Behalve transformaties realiseren wij ook nieuwbouw."

Inmiddels zijn er op twaalf locaties een Edelwonen-complex en nog meer staan op de rol. "Dit jaar hopen we zo'n 1200 nieuwe woningen aan onze portefeuille te hebben toegevoegd."

### **Binnentuin**

Een heel groot project staat in Maarssen (zie foto) waarbij drie bestaande lege kantoorstorens op bedrijventerrein Planetenbaan een nieuw leven krijgen als appartementencomplex – ook via het Edelwonen concept – en een nieuwe, vierde toren wordt gebouwd. In totaal goed voor circa 525 woningen van ongeveer 45 m2 waarbij de huurders vrijelijk gebruik kunnen maken van sauna, poolbiljart en fitnessruimte. Ook is er een gemeenschappelijke binnentuin en overdekte ondergrondse parkeergarage. Dit jaar is de definitieve

oplevering. Circa de helft betreft sociale huur, dus maximaal €720 in de maand.

“Ook voor wat betreft de gemeenschappelijke voorzieningen doen wij geen concessies aan de kwaliteit. Zo zijn de fitnessstoestellen van dezelfde fabrikant als die bij bekende fitnessketens in de zaal staan. We zien dat fitness de meest bezochte activiteit is in onze gebouwen.”

Ondanks dat de woningen qua huur prima betaalbaar zijn legt Bouwhuis de lat hoog: “We willen koploper zijn qua uitstraling, kwaliteit, styling en beveiliging.”

## **Eigen beheer**

Ongeveer 70% van de wooncomplexen wordt ondergebracht in Europese fondsen. De rest blijft in de Bouwhuis-verhuurportefeuille. Zo goed als alle, ook de verkochte complexen, blijven bij Bouwhuis Groep in eigen beheer.

Bouwhuis stelt naar eigen zeggen weinig last te hebben van de huidige problemen in de bouwsector zoals prijsstijgingen van personeel en materialen. “We doen alles zelf: bouw, ontwikkeling, verhuur en beheer. Dit is mogelijk doordat we een strakke procesbewaking hebben. We hebben eigen ontwikkelteams die diverse aanneemcombinaties tegelijk aan het werk houden. Problemen proberen we bijtijds te onderscheppen en op te lossen. Hierdoor houden we kosten in de hand. Bouwprijzen stellen we in een vroeg stadium vast en kunnen we zorgen voor zowel een bouw- als financiële garantie dat het project binnen budget afkomt. Als een gecontracteerde aannemer omvalt, kunnen aannemers in andere projecten snel inspringen.”

## **Geen last van verhuurderheffing**

En hoe zit het met de verhuurderheffing? Daar heeft Bouwhuis immers ook mee te maken gezien zijn vele sociale huur projecten. Woningcorporaties klagen hierover dat ze hierdoor niet kunnen investeren. Maar deze vermaledijde heffing doet Bouwhuis weinig. Hij haalt zijn schouders erover op en zegt: “het is maar een post in de jaarrekening.”

Bouwhuis heeft een lange weg moeten afleggen om het succes van zijn Edelwonen-concept te mogen proeven. Begonnen als restaurantexploitant zo'n 25 jaar geleden, ontdekte hij al gauw dat er meer geld kan worden verdiend met het verkopen van vastgoed dan met de exploitatie ervan. In een hoog tempo breidde Bouwhuis zijn restaurants uit, kwam er zelfs een hotel bij en andersoortig vastgoed. Ook in het buitenland was hij actief.

## **Netwerk**

Bouwhuis wist zijn netwerk gauw uit te breiden, mede door het organiseren van events op smaakvolle historische locaties en door het contacteren van bekende politici als Pim Fortuyn, Hans Wiegel (zie onder links) en Rita Verdonk.

Een lastige tijd brak voor Bouwhuis aan rond 2013 toen beleggers in enkele door hem uitgebrachte Bouw State obligatiefondsen geconfronteerd werden met leegstand en waardedalingen. Jaren van verdachtmakingen en rechtszaken volgden, maar gebleken is dat Bouwhuis nergens een verwijt gemaakt kon worden en dat de oorzaak geheel aan de vastgoedcrisis lag.

Over die tijd schreef hij twee boeken waar Bouwhuis de impact daarvan op zijn persoonlijke en zakelijke leven schetste. Het heeft hem zichtbaar gelouterd en is dankzij het succes van zijn Edelwonen-concept sterk teruggekomen in de vastgoedmarkt.

## **Goede relaties met banken**

De banken hebben Bouwhuis nooit laten vallen. “We werken met een gezonde financiële planning en

ondervinden geen problemen om met zowel Nederlandse als Duitse banken zaken te doen.” Direct hierna zegt hij enigszins cryptisch: “Je moet ontwikkelen met de ervaring die je hebt.” Daarmee bedoelt Bouwhuis dat hij niet wil dat banken bij hem aan de touwtjes trekken. “Ik wil nooit meemaken dat ik moet verkopen omdat de bank de hypotheek terug wilt.”

Gelukkig is die kans vrijwel nihil: “We krijgen geen leegstand, we vinden altijd huurders. Bij elk nieuw project krijgen we talloze aanvragen. Bovendien: onze woningen zijn altijd betaalbaar, nu maar ook over tien jaar. Zelfs als mensen hun baan kwijtraken kunnen ze een woning van ons nog blijven betalen.”

## **Woongeluk**

Bij het einde van het gesprek benadrukt Bouwhuis dat het woongeluk niet in de grootte van de woning ligt. “Mensen hechten aan goede relaties, willen leuk werk, een auto, TV en willen op vakantie. Het geluk zit niet in de oppervlakte.”

*Onderste foto is van Mylene Shoots fotografie.*