

## Greystar - Beleggen met een bewonerstevredenheid en dito performance

27-01-2020 11:38



**Residentieel vastgoed zit al jaren fors in de lift. Uit cijfers van vastgoedspecialist Jones Lang LaSalle blijkt dat residentieel vastgoed de grootste groeikansen biedt voor institutioneel kapitaal in Europa. De veranderende demografie en de economie zorgen ervoor dat steeds meer beleggers interesse tonen in de woningbeleggingsmarkt. Eén van de partijen die actief is op dit gebied is Greystar. Een van origine Amerikaanse onderneming, die sinds vijf jaar ook opereert in Nederland. We spreken in New Babylon Den Haag met Mark Kuijpers, Managing Director Netherlands.**

"Mensen moeten centraal binnenkomen, zodat ontmoetingen tussen bewoners worden gestimuleerd"

Greystar maakte de afgelopen jaren wereldwijd een flinke groei door. Zo werden er nieuwe kantoren gevestigd, van Parijs en Frankfort, tot Shanghai, Sydney en Tokio. Ook in Nederland groeide Greystar als kool. Inmiddels zijn er een veertigtal medewerkers actief die een portefeuille beheren van zo'n 7000 woningen. Met de benaming woningbelegger doe je Greystar overigens tekort, vindt Mark Kuijpers, want Greystar doet veel meer dan 'investeren in stenen'.



Mark Kuijpers: "Wij ontwikkelen onze assets veelal zelf of in zeer nauwe samenwerking met onze ontwikkel- en bouwpartners, wij investeren met de fondsen die wij beheren of met het institutionele kapitaal waarmee wij wereldwijd samenwerken en wij 'operaten' onze assets actief. Met dat laatste bedoel ik dat wij onze bewoners een hoog service- en voorzieningenniveau bieden. In Amerika is dit zogenaamde managed resi al bijna een commodity geworden is, terwijl het in Nederland nog relatief onbekend is. De meeste investeerders die beleggen in residentieel vastgoed doen dat op een meer passieve manier, waarbij de huurder een kale woning krijgt en het commerciële en technische beheer wordt uitbesteed aan derden. Wij doen dat anders. Ten eerste hebben wij met onze on-site teams rechtstreeks contact met onze huurders, ten tweede leveren wij een woning die helemaal is afgewerkt en vaak ook gemeubileerd en ten derde leveren wij daar veel aanvullende voorzieningen bij die de woonbeleving van de bewoner aanzienlijk anders en completer maken."

## **Hoge performance**

"Bestaand vastgoed is vaak niet geschikt voor ons servicemodel"

Door dit actief managen van het vastgoed krijg je, aldus Kuijpers, niet alleen een heel hoge bewonerstevredenheid, maar ook een hoge performance. En dat is uiteraard interessant voor de investeerders en de fondsen waarmee Greystar werkt. Opmerkelijk genoeg werkt Greystar vaak met Nederlands institutioneel kapitaal in de VS en Azië, terwijl er omgekeerd in Nederland juist weer veel wordt gewerkt met

Aziatisch en Amerikaans kapitaal. Kuijpers: “Dat Nederlands kapitaal met ons investeert in de VS heeft enerzijds te maken met de allocatie van Nederlands kapitaal naar landen buiten Europa vanuit risicospreiding, maar zeker ook omdat wij als Greystar in de VS een platform bieden dat gemakkelijk toegang geeft tot goed presterende beleggingen. Omgekeerd is Nederland voor veel buitenlands kapitaal een aantrekkelijke markt vanwege het stabiele investeringsklimaat, de goede infrastructuur, sterke historie in planning van stedelijke ontwikkeling en de groeiende bevolking. Doordat wij een mondiale dekking hebben en een grote kennis hebben van de lokale markten en daar ook écht met fysiek zitten met geïntegreerde investment, development en operations teams waarmee we de ontwikkelingen, investeringen en assets actief lokaal beheren zijn we een uniek platform voor mondiaal opererende woninginvesteerdere.”



## **Eigen ontwikkeling**

Greystar managed haar vastgoed niet alleen, maar ontwikkelt ook zelf actief residentieel vastgoed. Dat doet ze onder andere in het kader van haar OurDomain concept (zie kadertekst), Dat is niet toevallig, maar heeft te maken met het feit dat er een tekort is aan geschikt vastgoed. Mark Kuijpers legt uit: “Dat komt in de eerste plaats doordat een groot deel van de woningen in Nederland koopwoningen zijn. Van de circa 7,7 miljoen woningen bestaat meer dan de helft, 4,4 miljoen, uit koopwoningen. Het grootste gedeelte van de 3,3 miljoen

huurwoningen in Nederland is in bezit van woningcorporaties (2,3 miljoen). De resterende 1,0 miljoen huurwoningen zijn in bezit van particulier beleggers (750.000 veelal individuele woningen) en institutionele partijen als Greystar (250.000 veelal woningen in grotere projecten en gebouwen). Die 250.000 institutionele huurwoningen vertegenwoordigen dus maar 3% van de Nederlandse woningmarkt. Er is dus eigenlijk geen bestaande voorraad waar wij in kunnen stappen. En als het er al is, dan wordt het bijna niet verkocht, of is het veelal niet geschikt voor het concept wat wij onze bewoners willen bieden."

## **Betaalbaar comfort**

"Als kers op de taart proberen wij in al onze gebouwen een sky-lounge of dakterras op de hoogste verdieping te realiseren"

Een andere belangrijke reden waarom Greystar zelf ontwikkelt is dat bestaand vastgoed vaak niet geschikt is voor het servicemodel dat zij wil bieden. Zo biedt het doorsnee huurgebouw vaak maar beperkt ruimte voor plintfuncties, terwijl Greystar voor de door haar gewenste services behoorlijk veel vierkante meters op de begane grond nodig heeft. Kuijpers: "Algemene ruimtes voor de bewoners, variërend van een aantrekkelijke en levendige lobby waar bewoners centraal binnenkomen, fitnessruimte, screeningroom, tot een grote, compleet uitgeruste dining-kitchen waar je kunt koken en dineren met grote groepen mensen als dat niet past in je eigen woning. Als kers op de taart proberen wij in al onze gebouwen een sky-lounge of dakterras op de hoogste verdieping te realiseren. Daarmee kunnen we al onze bewoners een 'penthouse-ervaring' bieden, niet alleen die bewoner die toevallig het bovenste appartement kan betalen. Dat soort dingen kun je in bestaande gebouwen vaak niet kwijt. Daar komt nog bij dat wij vanuit de logistiek goed nadenken over gebouwen. Mensen moeten centraal binnenkomen, zodat ontmoetingen tussen bewoners worden gestimuleerd. Maar ook omdat we daar onze centrale hospitality desk hebben zitten, waar bewoners terecht kunnen met vragen, met klachten, met reparatieverzoeken en noem maar op."

## **Veel woonbeleving**

### **Wie is Mark Kuijpers?**

Na zijn opleiding Bouwkunde aan de TU Delft begon Mark in 2001 zijn carrière bij Fakton waar hij eerst als consultant en, na een uitstap van circa 2½ jaar naar Blauwhoed, als partner werkzaam was. In 2010 volgde Mark een MBA aan de RSM in Rotterdam. In 2016 maakte Mark de overstap van Fakton naar Greystar waar hij begon als Senior Director Development en sinds 2017 als Managing Director verantwoordelijk is voor Investments, Developments en Operations voor Greystar in Nederland. Mark woont in Rotterdam met zijn gezin en is in het weekend vaak te vinden op de Zeeuwse wateren of de Noordzee.

Daarmee biedt Greystar het serviceniveau en het comfort dat normaal gesproken in dure appartementencomplexen wordt geboden, maar dan voor betaalbare woningen. Want de huurprijzen die Greystar rekent vallen grotendeels in het middensegment, dus zeg zo tussen de 750 en 1.000 euro per maand. De manier waarop dat gerealiseerd kan worden, is door de woningen compacter te maken. Dat wil niet zeggen klein, maar juist met goed doordachte plattegronden veel effectieve ruimte bieden, waarbij de gemeenschappelijke voorzieningen een verlengstuk van de privéwoning vormen; Greystar richt zich met name op één- en tweepersoonshuishoudens en starters op de woningmarkt. Kuijpers: "De grootte van de woningen vormt in combinatie met de schaal ons de mogelijkheid om heel veel woonbeleving te bieden voor een zeer betaalbare huur."

## **Huisvestingsoplossing**



Volgens Kuijpers draagt Greystar met haar huisvestingsoplossingen bij aan het antwoord op de vraag hoe de Nederlandse bevolkingstoename en verstedelijking in de komende jaren op te vangen en tevens betaalbaar te houden voor de groeiende groep éénpersoons huishoudens. Daarbij rekening houdend met de beperkte ruimte die er in ons land, met name in de Randstad, aanwezig is. Kuijpers ziet de toekomst dan ook optimistisch tegemoet, omdat zeker in Nederland er volgens hem volop kansen liggen: 'Ik wil niet zeggen dat de oplossing die wij bieden de enige oplossing is, maar wel dat er een heel duidelijke markt voor is en dat er zeker voor de binnensteden een markt voor is. Want wij richten ons op een doelgroep die graag in die binnensteden wil wonen, dichtbij stedelijke voorzieningen en dichtbij openbaar vervoer knooppunten, omdat ze ook een heel andere visie op mobiliteit hebben dan gezinnen die graag juist een auto voor de deur hebben.'

## **OurDomain**

Eén van de 'brands', om het zo maar even te noemen, die Greystar voert is OurDomain. Dit is een specifiek woningmerk dat de onderneming op dit moment alleen in Nederland uitrolt. De OurDomain portefeuille omvat naast het reeds operationele OurDomain Amsterdam Diemen (met circa 1.700 woningen), nog een aantal projecten in diverse stadia van ontwikkeling. Zo is in Amsterdam OurDomain Amsterdam South East met circa 1.600 woningen in aanbouw en wordt in hartje Rotterdam nabij de Markthal OurDomain Rotterdam Blaak gerealiseerd, een 70 meter hoge woontoren met 24 verdiepingen voor studenten en young professionals. Het woonconcept sluit aan op de wens van de doelgroep met een hoogwaardig afgewerkt appartement in een aantrekkelijke stedelijke omgeving met services, zoals 24/7 hospitality, fitness, lounge en koffiebar, bibliotheek en een grote fietsenstalling. Op het dak van het gebouw wordt een 600 m<sup>2</sup> groot groen dakterras met uitzicht over de skyline van Rotterdam gerealiseerd. Ook in Utrecht, in de Merwedekanaalzone, is Greystar bezig met de ontwikkeling van een OurDomain project. Hier worden, afhankelijk van het definitieve programma, ongeveer 1.300 woningen ontwikkeld voor een brede doelgroep, variërend van young professionals tot twee- en meerpersoonshuishoudens, maar ook studio's voor studenten. In Merwede wordt tevens zeer nadrukkelijk naar ouderenhuisvesting gekeken. Ook bij dit project worden behalve de woningen, diverse services en voorzieningen aangeboden, zoals horeca, retail, een supermarkt, pick-up points en fitness.