

Grehamer & Company - 'Leven in leegstand blazen'

27-01-2020 12:23



"Waar begin je aan!", kreeg Bas Gregoor nogal eens te horen, toen hij midden in de crisis besloot leegstaand vastgoed te gaan transformeren. Natuurlijk was het ook een gok, maar zijn onderbuikgevoel klopte. Zeven jaar later is Cityside Apartments, gevestigd in een oude apotheek, een bloeiend vastgoedbedrijf. Tijd voor een wat prikkelende receptuur.

"Mooie blijk van waardering kreeg Gregoor toen vakgenoten hem vorig jaar tot Vastgoedbeslisser 2019 verkozen"

Nu, anno 2020, is het lastig je te onderscheiden in de markt. Geld is goedkoop, buitenlandse investeringen overspoelen de markt en rendementen houden niet over. Hoe waarborg je dan toch een unieke positie? "Door niet alleen potentie in een pand te zien", belicht Bas Gregoor zijn visie, "maar door ook precies te weten wat je ermee wilt doen. Tijdens de crisis gold dat des te meer: leegstaand vastgoed is niks waard, verhuurd vastgoed wel. Wij kopen nooit iets op de gok, al vóór de koop weten we exact hoe we gaan herbestemmen."

Die visie heeft Gregoor geen windeieren gelegd. Samen met compagnon Rik Klinkhamer, verenigd in Grehamer & Company, heeft hij in amper 7 jaar een succesvol bedrijf neergezet met een prachtig track record. Begonnen met jongerenhuisvesting door bestaand vastgoed weer betekenisvol te maken (Cityside Apartments), is er inmiddels ook een bedrijfs onderdeel dat zich op zorgwoningen voor senioren richt (Ultiem Wonen) en een label

voor commerciële verhuur (RI/BA). Mooie blijk van waardering kreeg Gregoor toen vakgenoten hem vorig jaar tot Vastgoedbeslissers 2019 verkozen.



Gezond eigenwijs

Herbestemmen dus. Toen Gregoor daar in 2011/2012 kansen in zag, werd hij van alle kanten uitgelachen. Hij en zijn compagnon moesten veel scepsis overwinnen toen ze in Apeldoorn een kantoorpand wilden transformeren tot appartementencomplex voor jongeren. Wat hielp was dat hij zich, zoals hij het noemt, 'gezond eigenwijs' opstelde: "Er was een rapport dat concludeerde dat er geen vraag naar jongerenhuisvesting was. Lastig, want dan zegt ook de bank: daar stappen we niet in. Maar wij geloofden er heilig in. Je kunt alles stuk analyseren, maar het is juist een kracht als je voorbij de bedreigingen kunt kijken."

Nog een kracht: de aanhouder wint. "We hebben anderhalf jaar gezocht naar investeerders", zegt Gregoor, die een verleden heeft in de bankwereld en makelaardij, nu met een glimlach. "Toen dat uiteindelijk lukte en we 39 appartementen van 40 vierkante meter zonder balkon in de verkoop zetten en met kartonnen wandjes en ducttape een demo-woning hadden opgesteld, bleken er meer dan 500 aanmeldingen te zijn. Ons onderbuikgevoel klopte dus. Bijkomend voordeel: door die lange zoektocht naar geld hadden we tijd om dingen uit te zoeken, kennis over herbestemmen op te doen en onze eigen manier van werken te ontwikkelen."



Koning Willem III

"De meeste huurders komen vanuit een thuissituatie en hebben geen woonervaring"

Het bijzondere van die werkwijze is in drie woorden te vatten: alles zelf doen. "Doordat we het hele proces van koop en vergunningen, via tekenwerk en werkvoorbereiding, naar calculatie, bouw en beheer zelf doen", licht Gregoor toe, "zien we direct waar dingen goed of fout gaan en hoe we iets beter kunnen doen. Wij betalen weinig leergeld. Daarnaast ontzorgen we aan de klantkant huurders maximaal. De meeste huurders komen vanuit een thuissituatie en hebben geen woonervaring. We leveren de appartementen gestoffeerd op, in elk complex hangt een tv met informatie over werkzaamheden, instructiefilmpjes en tips & trics voor het zelf oplossen van huishoudelijke probleempjes. Dat ontlast onze organisatie enorm. Cityside Apartments is een kwaliteitslabel."

Ondanks dat vandaag de dag veel meer partijen de leegstandsmarkt hebben ontdekt en het 'laaghangende fruit' inmiddels wel geplukt is, bevinden Gregoor en Klinkhamer zich nog in een groeiscenario. Ze hebben inmiddels circa 1500 woningen in de centra van middelgrote steden in de verhuur (sociale huur en middenhuur) met diverse projecten in ontwikkeling, maar kozen ook voor diversificatie door onder meer in woningen met zorg voor senioren te stappen. En in Apeldoorn kochten ze onlangs een oude herensociëteit uit 1879, waar de handboogschutterij van Koning Willem III ooit was gevestigd. De sociëteitsfunctie (nu met biljartkeus in plaats van handbogen) blijft bestaan, maar op de begane grond komt een horecagelegenheid.



Focus en concepten

"De kunst is kansen blijven zien", zegt Gregoor, "en transparantie en snelheid bieden. Wij zijn een jonge organisatie, onze administratie is compleet digitaal en accuraat. We schakelen snel, vragen van beleggers kunnen we à la minute beantwoorden. En wij geloven sterk in focus en concepten. In het herbestemmen van leegstand zijn we goed, in nieuwbouw zijn anderen beter. Wel vervelend dat in veel gemeenten het ambtenarenapparaat niet goed geoutilleerd is om, conform de Crisis en Herstelwet, snel vergunningen voor herbestemmingen af te geven. Soms kost het meer dan een jaar, dat belemmert ons enorm. Wat me ook zorgen baart, is het feit dat huizenprijzen steeds meer uit de pas lopen met de intrinsieke waarde, door stagnatie aan de aanbodkant. Aan de andere kant zie ik voorlopig de vraag niet inzakken, dus mij hoor je niet klagen."

Redactie