

Grehamer & Company: 'Retailvastgoed biedt nu kansen voor transformatie'

07-07-2020 14:28

Vastgoedjournaal sprak met Bas Gregoor van Grehamer & Company over zijn visie op de markt en waarom transformeren nog steeds de toekomst heeft. Groot geworden met het transformeren van leegstaande kantoren naar woningen tijdens de kredietcrisis, waar liggen de kansen in de coronacrisis?

In tijden van crisis wordt men creatief. Zo ook vastgoedondernemer Bas Gregoor. Tijdens de kredietcrisis in 2013 zag hij juist kansen waar anderen dat niet zagen en nam hij de stap om leegstaande kantoren op te kopen en die te transformeren naar appartementen voor jongeren. Met het label Cityside Apartments heeft Gregoor in totaal 125.000 m2 getransformeerd en een portefeuille van 1.500 transformatiewoningen opgebouwd verspreid over Nederland.

Verkoop Cityside Apartments

Recent is het label Cityside Apartments, inclusief de portefeuille, aan [een nieuwe joint venture](#) tussen Round Hill Capital en een staatsinvesteringsfonds uit het Midden-Oosten verkocht. Deze partij was op zoek naar verantwoorde investeringen in de Nederlandse woningmarkt en richt zich op het investeren, ontwikkelen en beheren van Nederlandse woningen.

"Het project moet een goed verhaal hebben en je moet ten alle tijden je nek ervoor willen uitsteken."

Ander soort crisis

Nu bijna zeven jaar verder en in het midden van een nieuwe crisis, ziet Bas Gregoor wederom kansen? Hij vertelt aan Vastgoedjournaal: "Er is een wezenlijk verschil tussen de kredietcrisis toen en de coronacrisis nu. Toen zag je dat banken zich terugtrokken en dat vastgoed een besmet woord was. Als kleine partij zagen wij kansen om leegstaande kantoren te transformeren naar appartementen, maar dit was niet altijd even makkelijk zonder uitgebreide trackrecord en financiering. Van de huidige crisis, daar merk ik als vastgoedondernemer minder van. De banken financieren nog, de rente is laag en de woningprijzen zijn juist hoog. De markt zit eigenlijk op slot."

Grehamer & Company

Samen met zakenpartner Rik Klinkhamer richt Gregoor zich nu met moederbedrijf Grehamer & Company op twee labels, namelijk Grehamer Real Estate en Grehamer Invest. Real Estate richt zich op woningen voor starters en young professionals, met de focus op A1 locaties maar ook op woningen voor senioren en mensen met behoefte aan zorg. En Invest richt zich op het investeren in jonge bedrijven en deze met extra kapitaal en een versterkte structuur te begeleiden.

Focus verschuiven naar retail

Toch hint Gregoor ook naar een nieuw idee waar hij achter de schermen mee bezig is. "Waar tijdens de kredietcrisis kantoren te kampen hadden met veel leegstand, zie je nu dat retail in zwaar weer verkeert. Er is veel leegstaand vastgoed in de centra van steden en die locaties zijn interessant. Omdat je hier waarde kan toevoegen door bijvoorbeeld woningen te realiseren, want je kan zo beleving terug brengen en reuring creëren. Bovendien is de basis van een goed project de locatie. Dus we volgen de ontwikkelingen met interesse." Concrete voorbeelden kan Gregoor nog niet geven, maar hij zegt met een glimlach 'ermee bezig te zijn'.

Niet stuk rekenen

Maar wat maakt een project interessant? Gregoor noemt een aantal dingen: "Het project moet een goed verhaal hebben en je moet ten alle tijden je nek ervoor willen uitsteken. Uiteraard rekenen we een project maximaal door, maar je moet oppassen dat je het project niet stuk rekt. Als je namelijk alle risico's in kaart brengen, maar dan heb je vaak geen transactie. Dus je moet ook op je gevoel afgaan. Dat resulteert ook wel eens in een slechte nacht slapen, maar een goed project tot een mooi resultaat brengen geeft ook zoveel energie."

Randstadgekte

Een ding is zeker, de kracht van Gregoor is niet alleen kansen zien en nemen, maar ook locatiekeuze. "We kijken landelijk, maar we werken met redelijk klein team dus we hebben onze focus liggen op Apeldoorn en steden driekwartier daaromheen. Zoals Deventer, Zwolle en Amersfoort. Als er iets voorbij komt in Alphen aan de Rijn bijvoorbeeld wat goed bij ons past, dan zijn we bereid om uit onze comfortzone te komen. Maar aan de Randstadgekte doen wij niet mee. Wij willen een reële kans van slagen hebben en dus kiezen we voor de minder sexy steden zoals Nieuwegein en Zoetermeer."

Nederlandse financiering

Toen Gregoor zeven jaar geleden begon was financiering een uitdaging. "In het begin hebben we samengewerkt met een investeerder en hebben we verschillende vormen van financiering gebruikt, zoals crowdfunding. We hebben daar goede ervaringen mee, maar je hebt wel last van de hogere rente. Het is minder geschikt als vastgoedfinanciering, er zijn goedkopere alternatieven."

Grehamer & Company financiert de projecten met een stuk eigen vermogen en bancaire financiering. Als de renovatie klaar is, zie de bank het als een belegging en wordt de rekensom opnieuw gedaan. Hiervoor werkt Gregoor voornamelijk samen met Nederlandse banken. "We weten dat buitenlandse financiers soms betere condities hebben bij financiering, maar er komt veel papierwerk bij kijken. Bij Nederlandse financiers kunnen we goed uit de voeten en hebben we jarenlange band opgebouwd, vanaf Cityside aan toe. Die band en dat vertrouwen is geld waard."

Groeiende vraag naar seniorenhuisvesting

Met Grehamer Real Estate richt Gregoor zich ook op seniorenhuisvesting. Zo wordt bestaand vastgoed getransformeerd naar moderne woningen met zorgvoorzieningen (zie foto's onderaan het artikel). De ontwikkelingen gebeuren voor eigen portefeuille.

Gregoor vertelt: "Er is een groeiende vraag naar woningen voor zorgbehoevende senioren en ouderen. Daar willen we op inspelen en ook voor de groep mooie, betaalbare comfortabele woningen realiseren. De nood is er, dat zagen we ook bij het aantal inschrijvingen bij ons eerste zorgproject St. Jurrien in Deventer."

Maar niet alleen aan de gebruikerskant is er vraag, ook de aanbieders hebben ondersteuning nodig. Gregoor vertelt: "Zorgpartijen hebben vaak te maken met verouderd eigendom dat op de balans staat, maar als een molensteen om hun nek hangt. Daar willen wij hen mee helpen en via een sale and leaseback constructie maatwerk leveren. Recent is er via een sale en leaseback constructie een oud monumentaal schoolgebouw aangekocht van een zorgpartij welke omgebouwd wordt naar 60 wooneenheden gericht op zorg."

Glazen bol

Tot slot zegt Gregoor: "Ik zie deze maanden als een hele uitdagende tijd waar zich veel kansen gaan voordoen. Ik heb geen glazen bol, dus hoe het precies gaat lopen weet ik niet. We hebben natuurlijk leergeld betaald tijdens de vorige crisis, maar we hopen dat we met de kennis, kunde en kapitaal dat we de afgelopen jaren hebben opgedaan waarde kunnen blijven toevoegen aan vastgoed."

VASTGOED JOURNAAL

Kimberly Camu