

Bas Gregoor over nieuwste transformatieproject: 'Die atoomkelder proberen we intact te houden'

15-09-2021 15:00

Met Bas Gregoor, oprichter en mede-eigenaar van Grehamer & Company, sprak Vastgoedjournaal onder andere over zijn meest recente transformatieproject, de stijgende vastgoedprijzen en leegstand in de winkelstraten.

Sinds de oprichting van het inmiddels verkochte merk CitySide Apartments in 2013 heeft Gregoor inmiddels ruim 125.000 m2 getransformeerd en een portefeuille van 1.500 transformatiewoningen opgebouwd, verspreid over Nederland. En wanneer het project 'De Brinkhof' in Apeldoorn is voltooid, kunnen er nog 167 woningen aan dat trackrecord worden toegevoegd. Maar dan wel onder het label Grehamer Real Estate, één van de twee labels van Grehamer & Company, dat Gregoor samen met zakenpartner Rik Klinkhamer heeft opgericht.

De Brinkhof

Het verzamelpand De Brinkhof is gebouwd in 1977 aan de rand van het centrum van Apeldoorn. In het pand, dat werd gekocht van een Amsterdamse belegger, waren 65 woningen, 6 kantoorruimtes en 17 winkels gevestigd. Die maken nu plaats voor 167 woningen, variërend van 30 m2 tot 160 m2. Dit houdt in dat er zowel starters als empty-nesters in het complex een woning kunnen kopen.

Hoe houdt Grehamer & Company rekening met de woonwensen van de verschillende doelgroepen? Gregoor: "Dat hangt af van wat de toekomstige bewoners willen. De verkoop van de appartementen in De Brinkhof, die wij zelf zullen begeleiden, start medio oktober en hopelijk kunnen we in het voorjaar van 2022 de sleutels aan de eerste bewoners overhandigen. Wanneer de kopers bekend zijn, kunnen we ook inventariseren waar hun behoeftes liggen. Maar de kans is groot dat er bijvoorbeeld een gezamenlijke daktuin komt. Ook kijken we naar mogelijkheden voor deelmobiliteit." Een leuk detail; het pand is voorzien van een atoomkelder, die nog helemaal intact is. "Dat proberen we zo te houden en kijken of er iets leuks mee kunnen doen", vertelt Gregoor.

Stijgende kosten: domino-effect en inhaalslag

Wat merkt Gregoor van stijgende bouwkosten? "De woningmarkt is op alle fronten overspannen. Het is een scheve markt. Geld is er genoeg onder de beleggers. Omdat hun geld bij de banken niets oplevert, willen zij maar wat graag in residentieel vastgoed investeren. Daarnaast zijn ook veel particulieren op zoek naar een koopwoning. Dus gaan niet alleen de prijzen van het vastgoed omhoog, ook de zaken eromheen zoals materiaal- en bouwkosten. Het is een domino-effect en misschien ook wel een inhaalslag."

Het creëren van meer woningen zou voor verkoeling kunnen zorgen op deze oververhitte woningmarkt. Maar daar gaat tijd overheen. Gregoor ervaart dat de regelgeving voor transformatieprojecten nog steeds als lastig. "De regels verschillen per gemeente. Veel gemeenten zijn voorzichtig met het herbestemmen van gebieden en er gaat vaak veel tijd overheen voordat er een knoop wordt doorgehakt. Met mijn passie voor vastgoed begin ik natuurlijk liever gister dan vandaag." (tekst gaat verder onder de afbeelding)

Transformatie van winkelvastgoed

Hoe staat het bij Grehamer & Company met de plannen om winkelvastgoed te transformeren naar woningen, waar Vastgoedjournaal vorig jaar met Gregoor over sprak?

"Er moet nóg meer paniek op die markt ontstaan, willen daar kansen komen", zegt de ontwikkelaar een jaar later. "Geld is nu goedkoop. Er mag dan veel leegstand in de winkelstraten zijn, pandeigenaren kunnen die lasten nog prima dragen en zien geen noodzaak om nu te verkopen. Daarnaast is het transformeren van winkelpanden niet eenvoudig. De panden zijn vaak diep en smal. Vijf á zes appartementen nog wel, maar wij

streven meestal naar 20 appartementen en meer.

“In bepaalde gebieden is, wat transformatieprojecten betreft, het laaghangende fruit inmiddels op. Bouwkosten en volume spelen hierbij een belangrijke rol in. Daarom richten wij ons ook vaker op nieuwbouw, dat soms lucratiever is dan transformatie”, aldus Gregoor.

Vanwege hun uitgebreide netwerk is Grehamer nog steeds landelijk actief met de focus op Oost-Nederland. “We kunnen daar snel schakelen omdat we de juiste mensen kennen.” Maar Gregoor ziet zeker ook mogelijkheden buiten deze steden. “De plek en potentie moet goed zijn. Maar het is makkelijk als je mensen kent.”

Zorgvastgoed

Op de vraag of Gregoor zich met zijn bedrijf nog steeds bezighoudt met het beleggen in en (her)ontwikkelen van zorgvastgoed, antwoordt hij: “Het ontwikkelen van zorgvastgoed zijn vaak lange trajecten. Niet zelden vanwege de regelgeving waar zorgorganisaties aan moeten voldoen. Maar wij hebben ruime ervaring binnen deze sector. Ook met sale & lease back constructies, waarbij zorgorganisaties hun vastgoed aan ons verkopen om het vervolgens te huren. Het vastgoed staat dan niet meer op hun balans en zij hebben geen omkijken meer naar het onderhoud en alles wat erbij komt kijken. Zo kunnen zij zich volledig richten op het verlenen van zorg.”

Onlangs hebben Gregoor en Klinkhamer nog de voormalige fotovakschool aan de Henri Dunantlaan 2 (zie foto hieronder) in Apeldoorn omgebouwd naar 40 zelfstandige appartementen voor mensen met een woonbegeleiding behoefte en 22 appartementen gerealiseerd voor Tactus Verslavingszorg. En voegde zij 50 zorgwoningen toe aan woonzorgcomplex St. Jurrien in Deventer.

Sandra Lissenberg