

Huikeshoven (AM): 'Gezinnen hoeven niet altijd in grondgebonden woningen te zitten'

27-01-2017 11:33



Vandaag een uitgebreid gesprek met AM (mede-)directievoorzitter Ronald Huikeshoven door Leon Teunissen, zelf een startend ontwikkelaar, over zijn ambities voor AM en de trends in vastgoedontwikkeling. Dit is het zesde en voorlopig laatste interview – een klassieke longread - in een serie met toonaangevende spelers uit de vastgoedwereld.

Je kwam net het AM Huis binnenrennen. Hoe is je tijdsbesteding, hoe vaak ben je hier binnen het gebouw, hoe vaak buiten de deur?

"Ik heb net een overgangsfase afgerond. Vanuit de rol van directeur AM Noordwest ben ik in september 2016 benoemd tot directievoorzitter AM. Dus mijn tijdsbesteding is verschoven. Tot voor kort was ik meer buiten, was ik met acquisitie en projecten bezig. In mijn nieuwe rol zal ik ook meer intern actief zijn, nadenken over en werken aan de strategische koers van AM en de vraag hoe wij onze partners en klanten nog beter van dienst gaan zijn. Ik denk dat mijn tijdsbesteding straks naar 50-50 gaat.

Vanochtend had ik twee onderhandelingen achter elkaar, dat ging om een gebiedsontwikkeling waar de laatste knopen doorgehakt moeten worden, het is niet handig en niet netjes ook om dat over te dragen. Je zit vaak al een hele tijd samen met een partij in een proces, dan vind ik ook dat je het samen af moet maken."

Even terug in de tijd je hebt een heel interessant opleidingen pakket: 2x HTS, makelaarsopleiding, postdoc MRE UvA en chartered surveyor, wat is voor jou de rode draad daarin?

"De rode draad is de gebouwde omgeving. Mijn twee keer HTS heeft er mee te maken dat ik bouwkunde had

gedaan en ik voelde me niet echt een techneut toen ik klaar was. Ik wilde gewoon breder ontwikkeld zijn en toen ben ik bedrijfskunde gaan doen. Dat was een bijzondere ervaring, want ik kwam in een klas met vliegtuigbouwers, computerspecialisten, chemici, van alles zat daarin. Dat was superleuk om te doen, het begon met het inrichten van vliegtuigfabrieken, hoe loopt een proces door zo'n fabriek heen. We kregen les over allerlei managementstijlen. In het begin dacht ik waar ben ik in terecht gekomen. Maar tijdens die studie viel alles goed in elkaar, je ging logischer nadenken over processen, over hoe bedrijven in elkaar zitten.

Daarna ben ik gaan werken met als specialisatie restauratie en renovatie, daar zat mijn passie, bij een bouwbedrijf gespecialiseerd in restauratie. Daar zat een jonge directeur, die had het van zijn vader overgenomen en die zei: "welkom, dit is jouw klantenkring en dit is mijn klantenkring. Succes". Toen kwam ik bij zowel publieke als particuliere opdrachtgevers. Bij deze contacten merkte ik dat ik iets meer moest kunnen bijdragen dan alleen kennis van bouwkunde. Zeker bij restauraties: wat is de waarde van de verbouwing en wat zijn de rechten. Daarom ben ik een makelaarsopleiding gaan doen, puur om rechten en waarde aspecten, niet om makelaar te worden.

Om mijn kennis te verbreden ben ik naar een groter bedrijf gegaan. Dat was Amstelland Vastgoed, de voorloper van AM, daar heb ik met veel plezier gewerkt tot ik in 1997 naar Bouwfonds ben gegaan om een team voor de regio Amsterdam op te zetten. In 2007 werd ik door AM teruggevraagd om regiodirecteur in Amsterdam te worden. En sinds kort dus directievoorzitter van AM."

Je bent recent (mede-)directievoorzitter geworden, wat is je ambitie voor AM, wat zijn je plannen?

"Om te beginnen: de ambities en plannen ontwikkelen we met het hele bedrijf. Niet voor niets zijn we een creatieve kennisorganisatie. Wat wij willen bereiken met AM is dat wij onze conceptuele kracht als gebieds- en vastgoedontwikkelaar en onze marketing en sales continu blijven vernieuwen.

Dat we als sterk merk het verschil blijven maken in de markt. Dat we een bedrijf zijn dat toonaangevend is. Daar heb je inspirerende mensen voor nodig. Hier sluit de komst van Hilde Blank bij onze afdeling concepts op aan. Niet voor niets is Inspiring Space onze merkelofte: we bieden inspiratie in planprocessen, inspirerende gebieden om in te wonen, werken, winkelen en recreëren zijn ons product en we willen het meest inspirerende bedrijf zijn in onze branche om bij te werken."

AM is onderdeel van BAM. Liggen er afspraken, moeten jullie omzet voor het bouwbedrijf genereren?

"Als onderdeel van Koninklijke BAM Groep is het logisch dat wij onze bijdrage willen leveren aan het concern en onze zusterbedrijven. Bovendien is daar veel expertise en kracht beschikbaar waardoor we ambitieuze gebiedsontwikkelingen en innovatieve vastgoedconcepten, bijvoorbeeld op het vlak van duurzaamheid, ook kunnen waarmaken. De natuurlijke houding is zeker om het met BAM te doen, maar als we in een samenwerking zitten, dan kan het ook met een ander zijn."

Bij bijna alle tenders voor bouwgrond in Amsterdam afgelopen jaar waren maar 2 criteria relevant: een lage EPC (Energie Prestatie Coëfficiënt) en het hoogste bod. Jullie hebben er heel veel gewonnen, net als Vorm. Hoe kijk je tegen de systematiek aan?

"Wij gaan voor de kracht van het concept en dat moet meer waarde creëren waardoor je een aantrekkelijke bieding kan maken."

En je anticipeert op de waardestijging?

"Dat is inderdaad een onderdeel ervan, in deze markt."

De beslissing koop-huur zit vaak al in de opgave besloten.

"Nee, niet altijd, soms wordt die vraag gesteld vanuit de gemeente. Soms is het open en dan maken we zelf de

afweging en dat is afhankelijk van de plek, het risicoprofiel van de locatie, grootte van de locatie.”

Als je kiest voor huurwoningen, hoe bepaal je met welke belegger jullie samenwerken?

“Dat hangt af van het concept en plek en de opgave. Elke belegger heeft zijn eigen karakter, je kijkt naar waar hij of zij in geïnteresseerd is. Je kijkt naar de wijze van samenwerking. De één investeert in dat gebied makkelijker, de ander in een ander gebied. We kijken dus echt naar de opgave in plaats van weer steeds dezelfde partij te vragen. Als hij of zij zich niet thuis voelt bij de opgave krijg je ook niet de juiste prijs. Het heeft er ook mee te maken hoe ze mee gaan in onze kwalitatieve benadering.

Bij Summertime (foto hierboven) op de Zuidas heeft Bouwinvest echt tegen ons gezegd: we gaan daar voor een bijzonder gebouw en we beseffen dat dat wat meer kost, maar we willen hier gewoon iets speciaals realiseren, we willen daar de plek veroveren. Dat hebben we met zijn tweeën gedaan en dat vind ik het allerleukste als je ook samen de prijsvraag doet. En dat ging zover dat de mensen van de verhuur en de beheerafdeling al met het ontwikkelteam kwamen klankborden over het product dat we aan het ontwikkelen waren.”

Laten we eens naar de doelgroepen van jullie projecten kijken. Villa Mokum en de Studio dat zijn vooral starters, young urban professionals.

“Nee, het hoeven niet alleen starters te zijn. We hadden een rondleiding door Villa Mokum met de gemeente Amsterdam, we kwamen binnen en iemand van de gemeente zei: maar u bent helemaal niet jong. Het was iemand van achterin de 30 en hij zei “ik heb altijd in de Van Baerlestraat gewoond en ik had een eigen bureau en daar ben ik uitgestapt en ik was zo klaar met al die poeha, ik wilde een compact leven en daarom ben ik hier gaan wonen.” Laten we het zo zeggen, we maken compacte woningen gericht op de starters op de woningmarkt.”

Er komen meer eengezinshuishoudens, we zien een trek naar de Randstad. Daarnaast is er de vergrijzing. Blijven jullie die kleine units bouwen. Zie je dat als meerjarig duurzaam?

“Compact stedelijk wonen is een deel van onze activiteiten. Maar als je kijkt naar de totale opbouw, voor een gedeelte zijn dat uitbreidingslocaties, voor een gedeelte binnenstedelijk. Je moet kijken naar de markt en de plek. Waar wij naar kijken is hoe kunnen we onze woonconcepten steeds verder ontwikkelen. We hadden eerst de studio's, toen de friends appartementen en nu zijn we bezig met De Lofts. De issue is betaalbaarheid, je maakt hem niet compact omdat je een compacte woning wilt, maar je wilt een woning hebben die betaalbaar is voor een grote doelgroep die in de stad wilt wonen.”

Ik mis één product: betaalbare woningen voor gezinnen in de stad.

“Wij hebben geparticipeerd in studies naar nieuwe gezinswoningen in de stad en nu in een studie over de stadsveteraan. Je moet kijken: hoe kunnen we op een vernieuwende manier die doelgroep voor de stad behouden? We zien ook dat gezinnen zich langzaam gaan aanpassen aan andere bouwvormen dan alleen maar grondgebonden woningen. In ons project op de Zuidas komen ook gezinnen te wonen. Ook op het Zeeburgereiland en Amsterdam-Noord gaan heel veel gezinnen wonen.”

Moet je voor gezinnen in gestapelde bouw andere voorzieningen leveren?

“Ik denk dat je in de omgeving van het gebouw voorzieningen om buiten te spelen moet hebben, dat is voor kinderen natuurlijk wel erg belangrijk. Je zal qua openbare ruimte er wel op in moet spelen. Dat maakt ook de levendigheid in de wijk groter, als de kinderen buiten spelen, gaan de ouders er zitten, ontmoeten elkaar; het levert ook nog sociale controle op. Dan gaat zo'n wijk ook leven.

Wij hebben in Rotterdam nu een prijsvraag gewonnen die daar helemaal op gebaseerd is, we noemen het concept de toren van Babel. We hebben daar verschillende maaivelden gemaakt, waar gezinnen elkaar

ontmoeten, gemeenschappelijke ruimtes. Per verdieping is er dan ontmoetingsruimte zodat die gezinnen met elkaar een soort van community vormen. Het zit aan de kop van de Muller Pier, dus de locatie is ook fantastisch.”

I AM YOU: jullie ontwikkelmodel om bewonersparticipatie intensief te betrekken bij de ontwikkeling, hoe kun je dat in de huidige markt overeind houden en wat komt hierna?

“Voor ons zijn er twee zaken belangrijk. Wij hebben zowel onze interne als onze besluitvormingsprocessen erop afgestemd. Het I AM YOU model zit daarmee niet alleen in de genen maar ook verankerd in onze fasesdocumenten. Als je niet alle stappen hebt doorlopen, dan krijg je ook intern geen goedkeuring. Deze ervaring heb ik zelf ook een keer opgedaan.”

Wat heb je toen concreet gedaan?

“We hebben toen toch een stap gemaakt met een pre-sale, waarin we de mensen hebben verteld wat we gaan doen en de mensen een voorkeur laten aangeven wat men zou willen, welke producten en in welke bandbreedte ze met de prijzen uit de voeten zouden kunnen. In een groot aantal projecten laten we kopers nu een voorkeurstype opgeven en kunnen we die types ook afstemmen op hun persoonlijke wensen. Dat gebeurt allemaal online.

Wij stonden afgelopen jaar voor de tweede keer op de vtwonon & design beurs om contact te hebben met de klant om te voelen wat ze willen en om ze te helpen bij hun inrichting. 1100 mensen die een woning bij ons gekocht hadden waren langsgekomen, die kunnen nooit allemaal een inrichtingsgesprek voeren, maar het geeft aan hoe het leeft. Wij proberen vanuit die gesprekken weer input te krijgen om onze producten verder vorm te geven. Het helpt ons om onze klantgerichtheid te optimaliseren.”

En gaat dat niet wringen, nu alles sneller moet?

“Het kost wel tijd, maar het komt het product en de verkoop zeker ten goede. Daarmee is het belangrijk om te blijven doen. Wat we nu nog doen is onderzoek in elke fase, we zouden kunnen versnellen door het onderzoek voor grotere fases te doen. De huidige markt laat dat ook toe.”

Hoe gaan jullie dit model verder ontwikkelen?

“De vervolgstap is dat we het I AM YOU model ook in gebiedsontwikkeling gaan toepassen. Dat betekent dat je ook die betrokkenheid van mensen die er willen wonen of van omwonenden, die wonen er al langer en die krijgen te maken met wat wij er gaan realiseren, dat je die betreft in je hele ontwikkelingsmodel. Als je kijkt naar de duurzaamheidsambities en de regelgeving dan gaat dat nog veel meer invloed hebben op de gebiedsontwikkeling.”

Welke innovaties zie je waar je een bijdrage aan wilt leveren?

“Dat zijn verschillende op dit moment. Wat wij zien is de trek naar de stad en daarbij is betaalbaarheid een belangrijk element. Uitgangspunt is een gemengde stad, ik denk dat we daar al een belangrijke rol in spelen met concepten voor starters en millennials. Daarbij horen nieuwe woonproducten die voor de stad en voor ons vakgebied iets betekenen.

Daarnaast zijn er de senioren, over een aantal jaren is meer dan de helft van de bevolking 50+. De vraag is hoe gaan we om met deze doelgroep. Dat vind ik belangrijk.

Verder is er functiemenging op de kavel, vroeger hadden we het vooral over functiemenging naast elkaar op een kavel. Functiemenging en hoogbouw is een hele interessante. Deze thema's spelen vooral in de stedelijke opgave, maar ik vind ook heel belangrijk hoe we omgaan met de nieuwe gebiedsontwikkeling. We staan voor een enorme verduurzamingsopgave en die moet ook echt in de stedenbouw terugkomen.”

Internationalisatie/globalisering, een ontwikkeling die al jaren aan de gang is. Wat zie jij als de voor- en nadelen?

"Je hebt twee aspecten. Je ziet dat het spelersveld in Nederland internationaliseert, er komen nieuwe partijen op de markt, buitenlandse beleggers en investeerders. Je hoeft niet naar het buitenland, je ziet hier ook de buitenlandse invloeden. Voor ons is dat geen probleem, zij brengen weer een andere kijk op projecten mee en daarmee ontstaat ruimte voor nieuwe inzichten en nieuwe benaderingsmethoden en daar kunnen wij alleen maar van leren.

Belangrijk is ook om je blik naar buiten te richten, wat kunnen wij leren van wat er in Hamburg gebeurt in het havengebied, wat van de uitbreidingswijken die in Kopenhagen worden gerealiseerd of wat van de studentenhuisvesting die men in Wenen maakt? Ik vind het heel belangrijk om je te laten inspireren door dingen die in de wereld gebeuren."

Als we een aantal potentiële ontwikkellocaties in Amsterdam bekijken, ben ik benieuwd naar je visie daarop. De eerste is de meest in de toekomst liggende, de groene scheg bij Duivendrecht.

"Daar zijn we betrokken bij de ontwikkeling van de Getz Kavel in een consortium van AM, Ballast Nedam en ING, in samenwerking met MVRDV. Wat je ziet is dat de Zuidas gaat afbuigen richting Zuidoost en dat Zuidoost plotseling enorm interessant is geworden. Daar heerst een vibe die ongekend is voor Zuidoost. Dit biedt zoveel kansen. Als je ziet hoe populair het Amstelkwartier (foto hieronder) al is, dat wordt echt een mooie combinatie van wonen en werken."

Afgelopen maanden zijn twee nieuwe grote bouwlocaties in Amsterdam gepresenteerd. Havenstad en de Sluisbuurt.

"Ja, de havenstad zat er aan te komen. Voor een gedeelte ligt dat nog binnen de ring. Het is een opgave om Amsterdam-Noord en Zaanstad aan elkaar te verbinden, met een fietspad langs de oever van het IJ. Die noordoever daar geloof ik echt helemaal in. En de ontwikkeling van de Houthavens gaat door tot in Sloterdijk. De westkant heeft een wat ruiger karakter, dat past ook bij Amsterdam. Dat kan een heel interessant milieu opleveren waar wonen en werken elkaar gaat versterken.

Wethouder Laurens Ivens zei over de geplande hoogbouw op het Zeeburgereiland, de Sluisbuurt, 'daar zou ik niet willen wonen, maar we hebben het wel nodig in de stad.' Hoe kijk jij daar tegen aan?

"Wat opvalt, is dat het thema hoogbouw veel minder beladen is dan de afgelopen jaren. Wat je ziet is dat hoogbouw nu wordt gezien als een kans om die verstedelijkingsopgave tot stand te brengen. De belangrijkste opgave bij hoogbouw is hoe creëren we op maaiveld een goed woonmilieu? Bij de Sluisbuurt wordt een verwijzing naar Vancouver gemaakt, ik ben daar geweest en de hoogbouw heeft daar een prachtige aansluiting op het maaiveld, ik zou daar zeker willen wonen. Als je het combineert met het uitzicht en de nabijheid van het water. Daar kun je echt aantrekkelijk wonen. Dat heeft potentie. Het past misschien wel bij een jonger publiek, het is vernieuwend, dat hebben we nog niet."

Nog één zo'n plek in Amsterdam het Marineterrein, als jij droomt, wat zou daar moeten gebeuren?

"In ieder geval een gemengd gebied, een soort innovatiekwartier, het moet er fantastisch vertoeven zijn, waar je naar toe gaat om inspiratie op te doen, waar een interessante levendigheid heerst. Een soort innovatieve hub binnen Amsterdam. Die plek heeft iets magisch, dat bijzondere karakter zou je moeten vasthouden. Er is nu een duurzaamheidscentrum met een verrassende houten gevel. Elke keer zou je daar naar toe willen omdat er iets bijzonders gebeurt. Een pareltje in de stad waar keer op keer geprikkeld wordt."

We komen aan het einde en dan vraag ik iedereen of er zaken zijn waar je op terug wilt komen, of dat er onderwerpen ontbroken hebben?

"Wat ik bij gebiedsontwikkeling zie is thematisering, het is niet meer het uitrollen van wijken die allemaal

hetzelfde zijn. Je ziet dat mensen op zoek zijn naar identiteit. Dat zien we terug in de gebiedsontwikkelingen. Bijvoorbeeld bij Wickevoort in de Haarlemmermeer daar hebben we heel nadrukkelijk de samenwerking gezocht met de stadsboeren, het landschap.

In de Bloemendalerpolder (Weespersluis) zie je heel nadrukkelijk dat de cultuur van de Vecht wordt opgezocht, het historisch karakter van Weesp. In de gebiedsontwikkeling wordt steeds meer naar identiteit gezocht en dat levert voor de toekomstige bewoners ook meteen meer betrokkenheid op, meer inspraak, meedenken over het plan en dat is waar je naar toe wilt, dat de omgeving wordt omarmd. Zij zijn die omgeving en wij zoeken aansluiting bij de plek.”

Leon Teunissen heeft als zakelijk directeur / partner van VMX Architects ruime ervaring opgedaan met de ontwikkeling en organisatie van projecten en locaties en is recent gestart met een project ontwikkelingsbedrijf. Voor meer informatie zie www.V-A-K.nl of stuur een bericht naar LeonTeunissen@V-A-K.nl of bel +31-6-21276993.