



NIET OMDAT HET KAN, MAAR OMDAT HET MOET

DOOR JEPPE DE BOER

Rotterdam op 5 mei. Ik voer de stad binnen over de Nieuwe Maas. Vanaf het water is de Maasstad adembenemend gaaf. De Sint Jobshaven over bakboord, Katendrecht over stuurboord en recht vooruit de Kop van Zuid. Wat een verschil met vroeger. Ik studeerde in een stad zonder hart. Vastgoedmensen kregen vaak een slechte pers. De wederopstanding van Rotterdam laat zien hoe belangrijk de vastgoedsector voor Nederland is geweest.

Wat in Rotterdam werd klaargespeeld, is echter mogelijk verleden tijd. Veel stille krachten achter deze transformatie zijn voor altijd stil. Denk aan een paar gezichtsbepalende gebouwen: het World Port Centre werd ontwikkeld door ING Vastgoed en De Rotterdam werd gefinancierd door FGH. De Markthal, het nieuwe icoon van Rotterdam, was mogelijk met Corio als eindbelegger. Zonder FGH, Corio of ING Vastgoed was Rotterdam dus nooit zo gaaf geweest.

Het is op de kop af 10 jaar geleden dat Rodamco Europe werd overgenomen door Unibail. Rodamco was het vlaggenschip van de Nederlandse vastgoedsector met een beurswaarde van € 12 mrd. De overname van Rodamco was de opmaat voor een golf aan overnames en bedrijfssluitingen. ING REIM werd verkocht aan CBRE en Corio aan Klépierre. MAB en ING Development werden ontmanteld, terwijl Multi onder de vleugels van Blackstone eindigde.

Van de toonaangevende Nederlandse positie in Europees vastgoed is weinig over. Dit is geen prettig inzicht. Onze sterke internationale positie bood verdienpotentieel voor banken, beleggers en ontwikkelaars en prachtige kansen voor Nederlands talent. Het maatschappelijke verlies voor Nederland is mogelijk nog groter. De overnemende partijen hebben immers weinig liefde getoond voor Nederland.

Het omvallen van de gevestigde orde maakte wel ruimte voor een nieuwe generatie lokale helden. Ieder nadeel heeft zijn voordeel. Zo zijn Kroonenberg, Provast en OVG gevestigde namen geworden. Wonam, Lingotto, Aedes en vele anderen konden doorbreken als innovatieve ontwikkelaars en beleggers. Dankzij een historisch ruim aanbod van beleggingsgeld hebben de nieuwe helden het tij mee.

Een kleine balans was tot voor kort nog een handicap. Nu draaien zelfs sommige start-ups hun hand niet meer om voor een project van € 100 mln. De nieuwe helden maken de markt aantrekkelijk en creatief, maar zijn ze straks sterk genoeg als het tij gaat keren?

Gelukkig hebben we met partijen als BPD, Bouwinvest, Syntrus Achmea, AM en Amvest nog een aantal sterke landelijke spelers over. Zij bleven voorop lopen in stedelijke ontwikkeling, bij regen of zonneshijn. Complexe gebiedsontwikkelingsprojecten vragen om organisaties als deze, met een langetermijnstrategie, een haarfijn gevoel voor lokale omstandigheden en een sterke balans. De meeste buitenlandse spelers voldoen niet aan dit profiel; veel nieuwe helden ook nog niet.

We moeten zuinig zijn op de paar steunpilaren van de markt die nog bestaan. Daarnaast verdienen de beste nieuwe helden alle steun, zodat ze door kunnen doorgroeien tot dragende spelers. Nederland is namelijk allesbehalve af. De maatschappelijke vraagstukken die voor ons liggen zijn groter dan ooit: vergrijzing, verstedelijking, immigratie, e-commerce, energietransitie en veiligheid. Bijna al deze vraagstukken vragen om een leidende rol van een sterke Nederlandse vastgoedsector.

Het verdwijnen van zoveel belangrijke spelers had de vastgoedsector trouwens grotendeels aan zichzelf te wijten: zelfingenomen dure managementteams, gebrek aan scherpe benchmarking, wijdverbreide corruptie, kortzichtige financiers en nul maatschappelijk draagvlak. De voorspoedige jaren van nu zijn een gouden kans voor organisaties om lessen uit het verleden te leren en om te verbeteren. Optimaliseer structuren met eerlijke benchmarking, uitstekende rapportage, intrinsieke compliance en ethisch besef. Maak een strategische topprioriteit van duurzame relaties met kapitaalverschaffers. Bedenk en leg uit wat de organisatie en de sector kunnen betekenen voor toekomstig Nederland. Niet omdat het kan, maar omdat het moet.

Jeppe de Boer is founding partner van Masterdam