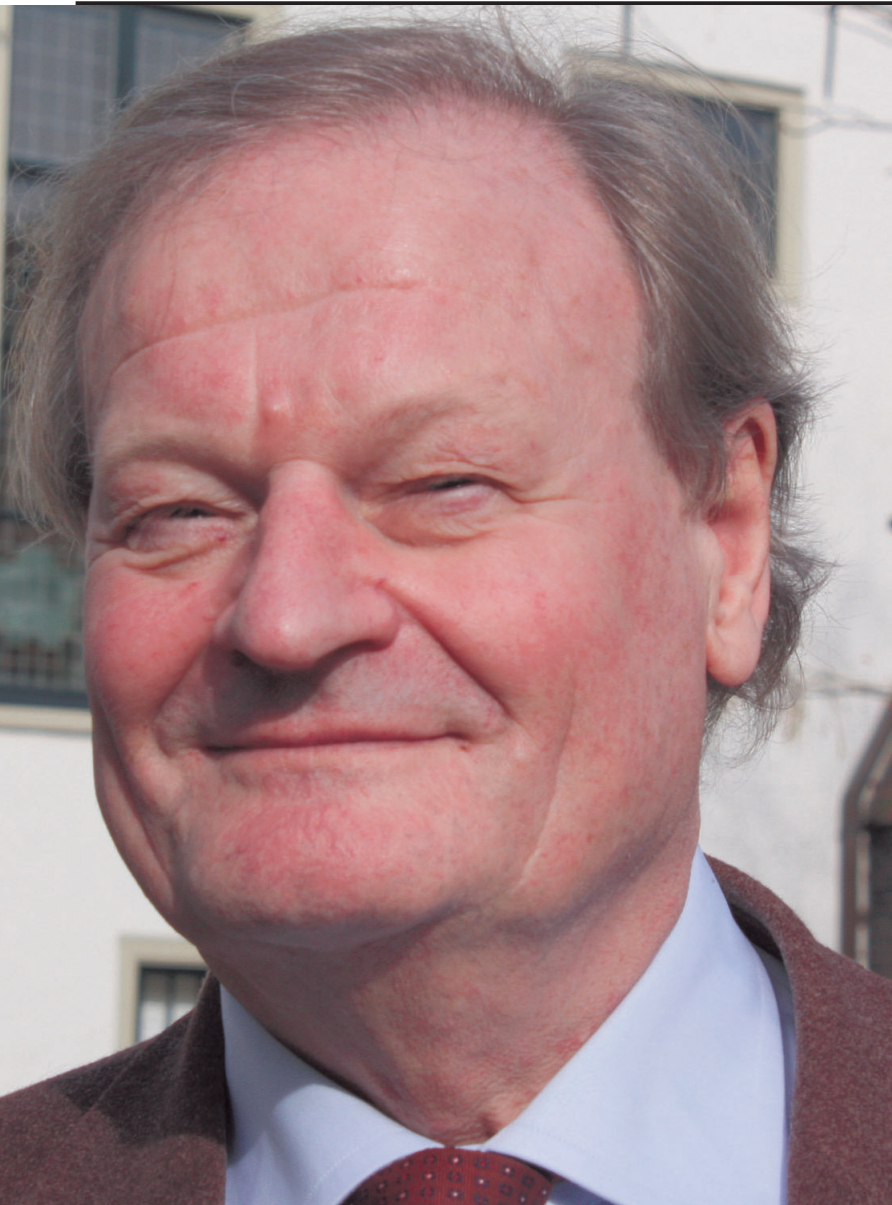


INTERVIEW ACHTERGROND



Tie Liebe: 'Steden als Amsterdam, Utrecht en ook Rotterdam ontberen een integrale visie op de toekomst van hun binnenstad en de retail daarin.'

korte tijd van vijf naar 35 mensen met een jaarlijkse omzet van 80 tot 100 miljoen euro en een pijplijn van 1,5 miljard euro. Maar na een jaar of zeven, acht zagen we ook iets klassieks gebeuren. WP zat in de periode 2003-2005 aan zijn absolute top, maar begon slijtageverschijnselen te vertonen. Ik denk dat wij, net als andere vastgoedbedrijven, een aantal fouten hebben gemaakt. Het gaat om zaken als verbetering van systemen als financieel- en risicomanagement, een organisatie creëren die klikt en spirit heeft en vooral jonge medewerkers aan het bedrijf bindt. De juiste jongeren zijn de vernieuwing die ieder bedrijf nodig

heeft. Het vertrek van Van Lammeren was daarvan een bewijs. Trouwens, uiteindelijk zijn er vijf bedrijven uit WP voortgekomen.' Liebe geeft toe, dat 'iedereen' in die periode geïnteresseerd was in William Properties, maar de belangstelling liep steeds stuk op de prijs. Het eeuwige probleem: wat is een ontwikkelaar waard? Uiteindelijk hapte Fortis Vastgoed Ontwikkeling van Foppe Kooistra toe in 2006. Een prijs wil hij niet noemen, evenmin wil Liebe in gaan op de bewering dat Fortis te veel heeft betaald. 'Wat is te veel? Dat de markt er daarna heel anders kwam uit te zien, was niet te voorspellen. Maar

ik denk dat het wel meevalt. WP had een sterke ontwikkelingsportefeuille. Als het IJdock-project in Amsterdam, dat wij als WP hebben ingebracht, is uitontwikkeld, is de koopsom terugverdiend. Want dat project is volgens mij een uitstekende moneymaker.' Bij een overname spelen ook andere dingen mee, die gemakkelijk worden vergeten, vindt Liebe: 'Fortis Vastgoed Ontwikkeling was tot dan toe een behoorlijk ambtelijke onderneming. Door de komst van de medewerkers van WP is er binnen het bedrijf een enorme spirit ontstaan. Fortis Vastgoed Ontwikkeling behoorde tot de top 10 van ontwikkelaars in Nederland. Dat wrekt zich in competities. Als er ergens een competitie werd uitgeschreven, waren het altijd de vijf grote partijen die kwamen bovendrijven: Multi, ING RED, MAB, WP en Johan Matser. De positie van Fortis Vastgoed Ontwikkeling veranderde totaal door de overname van WP. Na de overname in juli 2006 waren wij betrokken bij alle belangrijke competities en prijsvragen. En met resultaat.'

ASR Vastgoed Ontwikkeling

Over de toekomst van ASR Vastgoed Ontwikkeling, zoals de onderneming nu heet, kan Liebe weinig zeggen. Ruim een jaar geleden werd naar buiten gebracht dat de onderneming wordt vervreemd, iets wat tot nu toe niet is gelukt. 'Liquidieren zal zeker niet gebeuren, daarvoor is de portefeuille te interessant. Een beursgang is uitgesloten. Door de onderneming onder leiding van Dick Gort te plaatsen, die ook ASR Vastgoed Vermogensbeheer leidt, zal er een stuk synergie ontstaan. Iedereen weet dat er met heel wat partijen is gepraat, maar een ontwikkelingsportefeuille van 3 miljard euro is nu niet te financieren. Ik vrees dat de lucht er langzaam zal uitlopen, dat projecten worden afgestoten, maar dat ook een aantal projecten gewoon wordt uitgevoerd. Centraal zal blijven staan: de balans verkorten en het risico verder terugbrengen. De ASR Vastgoed Ontwikkelingsportefeuille is goed. Er zitten een paar diamanten tussen die potentie hebben en zeker nog geld gaan opbrengen.' Liebe wijst op het project Schevening-Haven, op het Norfolk-terrein. 'Ik

heb begrepen dat ASR ermee doorgaat. Dat is toch een project van ongeveer 500 miljoen euro.'

Retailmarkt

Met zijn mentaliteit van de eeuwige fietser die nooit stopt, is het uitgesloten dat Tie Liebe zijn vastgoedjas aan de wilgen hangt. 'Nee, dat weet mijn directe omgeving ook. Ik ben al weer flink actief, onder meer als strategisch adviseur bij gecompliceerde ontwikkelingsprojecten. Ik ben ook toezichthouder bij het Supermarktfonds van Annexum en ben gevraagd voor de beleggingscommissie van een nieuw retailfonds.' Hoe kijkt Tie Liebe aan tegen de huidige vastgoedcrisis, met grote leegstand in de kantorensector en ook steeds meer leegstand in het retailvastgoed? 'Het pessimisme en negativisme over de toekomst van de retailmarkt deel ik niet. Natuurlijk beïnvloedt de conjunctuur de retailmarkt sterk. Daarbij worden internet en het online aankopen als een grote bedreiging beschouwd. Internet gaat inderdaad op korte termijn schokken opleveren in bepaalde branches en in winkelcentra. Daarom moet de detailhandel verstandig op internet inspelen, internet integreren in de bedrijfsvoering. Als dat is gebeurd, zullen de binnensteden alleen maar sterker worden. Want de consumenten willen graag winkelen en de producten zien en voelen, die ze op internet hebben bekeken. Het koopgedrag zal veranderen, maar niet het kopen zelf in de winkels. Cijfers als 30 procent winkelleegstand op termijn slaan nergens op. Zeker niet op de A-locaties. De stad is een vibrerend geheel. Overal in Europa zien we de tendens dat de mensen nog steeds naar de stad trekken. ICT en techniek integreren in de bedrijfsvoering zal erin resulteren dat de steden sterker worden. De grote steden worden de winnaars. Ik vind wel dat de Nederlandse steden te weinig doen met hun binnensteden. Er is te veel een vlucht naar buiten. Dat zorgt wél voor meer leegstand. Alleen een stad als Den Haag begrijpt dat goed. Steden als Amsterdam, Utrecht en ook Rotterdam ontberen een integrale visie op de toekomst van hun binnenstad en de retail daarin.'

Biografie

Naam: Tie Liebe (66)
Carrière: 1972-1980: Researcher bij Empeo/Bredero
 1980-1984: Amro Projectontwikkeling
 1984-1992: MBO/ING Vastgoed Ontwikkeling
 1992-1996: Mabon/HBG Vastgoed (nu AM)
 1996-2006: directeur/aandeelhouder William Properties
 2006-2011: directeur ASR Vastgoed Ontwikkeling
 Vanaf 1 februari 2010: Liebe Vastgoed

Kritiek op Neprom

Tie Liebe is zeer teleurgesteld in de Neprom, de belangenorganisatie van ontwikkelaars in Nederland. 'Ik begrijp niet waarom de Neprom institutionele beleggers en corporaties heeft toegelaten. De belangen van beleggers en corporaties zijn vaak tegengesteld aan die van ontwikkelaars. Als belangenorganisatie moet je een stevige discussie kunnen aangaan over de toekomst van ons land en allerlei ontwikkelingsvraagstukken, maar dat lukt niet, omdat er zó nodig moet worden gepoldeerd. Hypotheekrenteaftrek, de leegstand in de kantorenmarkt, de Europese aanbestedingsproblematiek, het blijft zwabberen binnen de Neprom. Ze praten over duurzaamheid en energielabels, maar een integrale visie op hoe er met de ruimtelijke ontwikkeling en goed functionerende vastgoedmarkten moet worden omgegaan, ontbreekt. Ik vind echt dat de Neprom de afgelopen jaren tekort is geschoten om naar de leden die ertoe doen, de ontwikkelaars dus, richtinggevend en inspirerend te zijn en ook nog eens op te komen voor de belangen van de echte ontwikkelaars.'

ESTAFETTE

Frank Vrolijk,
 voorzitter Platform Marktpartijen
 Rotterdam

Huren is 'het nieuwe kopen'

De vorming van een nieuw gezin of een huishouden is van oudsher een belangrijke drijver in de woningmarkt. Het leven gaat voort en vraagt om een plek om te wonen. Dat staat los van de economische omstandigheden, de eisen van de AFM of de wereldwijde valutahandel. En toch leek die 'natuurlijke' ontwikkeling de afgelopen jaren bruut tot staan te worden gebracht door de stagnerende koopmarkt. En waar geen starters zijn, daar zijn geen doorstromers en zonder doorstromers wordt het aan de top ook moeilijk.

Voor Rotterdam hebben we de afgelopen maand met alle betrokkenen de balans weer eens opgemaakt over de mogelijkheden van deze markt. Dat doen we in een platform waarin directeuren van woningcorporaties, ontwikkelaars, aannemers, beleggers en de gemeente elkaar ontmoeten. Een oud orgaan, dat al sinds de wederopbouw zich richt op de programmering van woningbouw en de ruimtelijke ontwikkeling van de stad. Een nuttig orgaan ook in en na deze 'oorlog'. De bijeenkomsten van het platform waren in de voorbije crisisjaren niet altijd even vrolijk. Dat kwam enerzijds door de steeds dalende afzet van koopwoningen, sinds het wethouderschap van Pastors de belangrijkste graadmeter voor succes in de ruimtelijke portefeuille. Anderzijds ook doordat partijen het zelf moeilijk hadden en door fusies of zelfs faillissementen. Inmiddels heeft de krimp in onze sector ook de gemeente bereikt en worden in Rotterdam grote en bekende instituten als DS+V en het OBR samengevoegd. Het gevoel dat we 'achteruitboeren' komt dan toch naar boven. Maar begin deze maand ontstond er in het gezelschap ineens een nieuw idee.

In onze laatste grote bijeenkomst bleek dat alle geledingen van het Platform veel perspectief zien in 'huren als het nieuwe kopen'. Gezinsvorming in goede huurwoningen als nieuwe drijver in de woningmarkt in plaats van steeds kleinere en goedkopere koopwoningen met een gedurfd financiering. Eerder is dat programma al door Rob Vester op deze plek geagendeerd, mede namens de pensioenbeleggers

die toch liever in stenen dan in lires of drachmen beleggen. In de range tussen 650 en 850 euro lijkt er nog veel mogelijk.

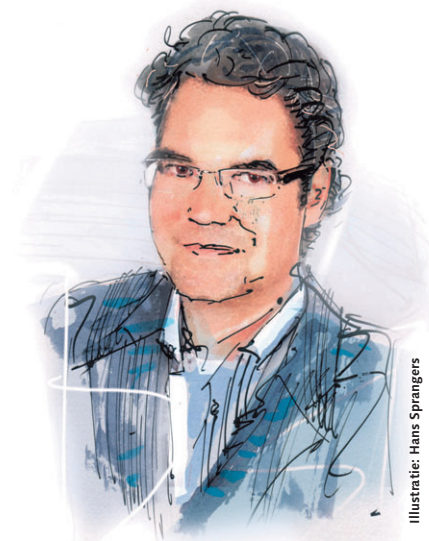
Wat blijkt is dat de ontwikkelaar dan weer projectmatig kan ontwikkelen, dat de corporatie dan weer woningen kan bouwen en afstoten, dat de consument aan zijn trekken komt en zijn pensioengelden goed worden belegd, dat de bouwverkeer kan bouwen en dat de gemeente zich ruimtelijk en economisch vooruit kan werken. Kortom: iedereen komt weer in zijn natuurlijke rol en we kunnen allemaal weer gaan doen waar we goed in zijn: bevolkingsgroei en gezinsvorming accommoderen. Voor de steden een wenkend perspectief.

Blijft er nog een probleempje over: hoe komt de doorstromer op de koopmarkt in beweging? Maar ja, we kunnen niet alles tegelijk oplossen. Daar is weer gewoon groei voor nodig.

OVER DE AUTEUR

Frank Vrolijk is in het dagelijks leven directeur bij RPS Nederland, een advies- en ingenieursbureau voor veiligheid, milieu, gebouwen, infrastructuur en gebiedsinrichting. RPS is een internationaal bedrijf met ruim 5.000 medewerkers waarvan ruim 300 in Nederland. Voorheen werkte Vrolijk bij Grontmij en de provincie Zuid-Holland aan complexe ruimtelijke opgaven en de begeleiding van besluitvormingsprocessen. Hij is voorzitter van het Platform Marktpartijen Rotterdam waarin de gemeente afstemming zoekt met de private sector over de ruimtelijke ontwikkeling van de stad. Vanuit die achtergrond was hij onder meer betrokken bij de ontwikkeling van de Kralingse Berg en de Port Feijenoord.

Frank Vrolijk geeft het estafettetokje door aan Margot van Niele, directeur van Kalliste woningbouwontwikkeling.



Illustratie: Hans Sprangers