

Projectontwikkelaar richt zich op opkomende markten

Jorge Groen

Maandag 13 augustus 2012, 12:04

fd.
het financieel dagblad



Martijn van Rheenen (links) bespreekt de voortgang van een Pools project met internationale projectpartners

Al voor de val van de Amerikaanse zakenbank Lehman Brothers in 2008 verruilde de Amsterdamse projectontwikkelaar United Momentum Group luxe vakantievilla's voor betaalbare woningen in opkomende markten.

Betaalbare woningen in opkomende markten bouwen was tot voor kort geen gespreksonderwerp op het kantoor van United Momentum Group (24 werknemers, balanstotaal in 2011 € 65 mln). Het bedrijf verdiende goed aan grond kopen in Zuid-Europa en Turkije en dat geschikt maken voor de bouw van tweede huizen. In een paar jaar tijd sloeg het sentiment volledig om.

De 35-jarige directeur en partner Martijn van Rheenen wilde namelijk verduurzamen. Comfortabele en luxe resorts uit de grond stampen voor welvarende mensen die een paar keer per jaar heen en weer vliegen naar hun tweede stulpje in Turkije, Costa Rica en Spanje draagt niet bij aan milieu en maatschappij. 'We wilden huizen bouwen voor mensen die het echt nodig hebben en begonnen in te zien dat financieel succes op termijn alleen samen gaat met toekomstbestendige, duurzame productontwikkeling.'

Opkomende markten

Begin 2008 informeerde het bedrijf in een nieuwsbrief iedereen die het moest weten dat het zich volledig op opkomende markten ging richten. De val van Lehman Brothers in september dat jaar liet echter weinig tijd voor een rustige transitie. Aankooptrajecten in de volledig stilgevallen tweede huizenmarkt werden acuut stopgezet. 'De markt voor luxe huizen stond al sinds 2007 onder druk, maar we hebben de omvang van de klap onderschat. Weten dat er iets aankomt, betekent niet dat je er klaar voor bent.' zei Van Rheenen.

De HAVO-student uit Amsterdam Zuidoost kwam voor het eerst in aanraking met de bouwwereld toen hij een aannemer hielp om een huis te bouwen in Frankrijk. Hij liep stage bij een Amsterdams architectenbureau. Van zijn spaargeld kocht hij een kavel en bouwde een huis: zijn eerste project. Van Rheenen bezocht landen, ging samenwerkingsverbanden aan en vond in 2005 de vorm voor zijn bedrijf. Een Nederlandse holding en dochtermaatschappijen met lokale partners voor projecten over de grens.

Balanstotaal

Het balanstotaal voor de financiering van projecten groeit € 5,5 mln in 2006 naar € 65 mln dit jaar. De volledige omzet komt uit het buitenland. 'Je hoeft als ondernemer niet alles te kunnen, maar wel veel mensen kunnen bellen. Ik heb veel werknemers van mijn bedrijf eerst ingehuurd. Sommige zijn partners geworden, zoals een voormalig directeur in Oost-Europa van makelaar DTZ Zadelhoff.'

In het crisis- en overgangsjaar 2008 kocht UMG het eerste stuk grond in Polen. Van Rheenen deed de eerste contacten op in het land tijdens een handelsmissie en zocht in de wintermaanden in het voormalige Oostblokland naar een geschikte locatie. Hij geloofde de potentie van het land waarvan de economie ook in de crisisjaren 2007 en 2008 bleef groeien. 'Met EU-subsidies werden snelwegen gebouwd om de steden te verbinden. We hebben ons eerste stuk land gekocht op een locatie waar later de snelweg tussen Poznan en Berlijn is gebouwd. Delen van de grond worden nu verkocht aan een buitenlandse partij.'

Polen

Polen heeft ook dit jaar de sterkst groeiende economie van Europa, maar Van Rheenen laat zich echter niet betoveren door de fraaie macrocijfers. Hij moet geloven in de economisch ontwikkeling van een regio en de welvaartsprong die bewoners er maken. Dat geeft hem antwoord op de vraag of de middenklasse behoefte heeft aan betaalbare woningen. 'Wij investeren niet in het bruto nationaal product van een land. We kennen in Polen maar een paar gebieden echt goed.'

In Fortaleza, een stad in het noordoosten van Brazilië, wordt een gebied dichtbij de fabrieken van westerse bedrijven geschikt gemaakt voor een woonwijk compleet met muziekplein, voetbalstadion en winkelcentrum. Arbeiders kunnen er een kavel kopen en zo dichtbij hun werkgever gaan wonen. Woningen zijn in dit deel van het land nog betaalbaar in tegenstelling tot de steden Sao Paulo en Rio de Janeiro, waar projectontwikkelaars elkaar de tent uitvechten en zorgen toenemen over een vastgoedbubbel. 'Wij bouwen in Brazilië voor het ondersegment van de middenklasse: gezinnen die met twee of drie mensen met inkomen, die € 25.000 betalen voor een kavel en huis. Dat is niet het meest sexy product, maar we voelen ons er goed bij en de marges zijn goed. We moeten alleen meer volume draaien dan in het topsegment,' zegt Van Rheenen.

Tekort

Door een geschat tekort van zes tot acht miljoen woningen in Brazilië bloeit de woningmarkt in het land. De snel opkomende middenklasse verruimt huur- voor koopwoningen, geholpen door banken die soepeler hypotheeklen verstreken. Er is zoveel vraag naar betaalbare woningen dat UMG al in de introductiefase van het project 80% van de beschikbare kavels verkocht.

Volgens Van Rheenen bevindt de Braziliaanse woningmarkt zich in dezelfde fase als de Nederlandse eind vorige eeuw, toen nieuwbouwprojecten meerdere keren werden overtekend en kopers elkaar in het belachelijke overboden voor een studiootje in het centrum van Amsterdam. In Brazilië houdt de hausse nog wel even aan, denkt hij. 'De vraag naar woningen in Brazilië is zo groot dat niemand elkaar in de weg zit. Ik praat gewoon met concurrenten over waar UMG grond gaat kopen.'

Bron: <http://fd.nl/entrepreneur/wereldveroveraars/442463-1207/projectontwikkelaar-richt-zich-op-opkomende-markten>