

AUGUSTUS 2007  
NUMMER 14

# MASTER CLASS MRE

FORUM VAN

**AMSTERDAM**  
SCHOOL OF REAL ESTATE  
ALUMNI ASSOCIATION



## Thema: Goede Doelen

- Habitat voor Humanity
- Better Future
- Internationale Bouworde Nederland
- Ami Nadu
- Homeplan
- De weekendschool
- Esteamwork
- Tien Keer De Huur
- African Community Outreach

**AMSTERDAM**  
SCHOOL OF REAL ESTATE  
Vastgoedinformatiecentrum  
[www.vastgoedkennis.nl](http://www.vastgoedkennis.nl)



# Global reach Local focus

## Investment Management, Finance and Development

At ING Real Estate, we understand that your business is often driven by local market fundamentals. National and global economic trends must be viewed with a focus on individual markets and properties. As one of the world's leading real estate companies, we are well-positioned to find local opportunities around the globe.

Whether you're interested in participating in one of our highly successful investment funds, financing property or our development activities, we help turn your plans into reality.

With offices in 21 countries, ING Real Estate draws upon the local knowledge of our global network of experienced professionals. We have over 125 years of experience and expertise in all real estate segments, such as office buildings, residential, industrial or logistics properties and high-end retail schemes.

### For more information

**ING Real Estate**  
P.O. Box 90463  
2509 LL The Hague  
The Netherlands  
+31 70 341 8418  
info@ingrealestate.com

**Investment Management**  
+31 70 341 9329  
ingre.im@ingrealestate.com

**Finance**  
+31 70 341 9470  
ingre.finance@ingrealestate.com

**Development**  
+31 70 341 9319  
ingre.development@ingrealestate.com

**REAL ESTATE**

[WWW.INGREALESTATE.COM](http://WWW.INGREALESTATE.COM)

**ING** 

## INHOUD

<i>Van de voorzitter</i>	3
<i>Habitat voor Humanity</i>	4
<i>De weekendschool</i>	8
<i>Verenigingsnieuws</i>	10
<i>Internationale Bouworde</i>	
<i>Nederland</i>	12
<i>Better Future</i>	14
<i>Wat deed Homeplan met gift?</i>	16
<i>Esteamwork in Afrika</i>	18
<i>Wat deed Ami Nadu met gift?</i>	22
<i>De Docent: Van Hoeken over</i>	
<i>Tien Keer de Huur</i>	24
<i>African Community Outreach</i>	26
<i>Van de professor</i>	28
<i>MRICS achter je naam</i>	30

## COLOFON

Redactie:

- David van Dijk
- Boris van der Gijp
- Annemarie Noordermeer
- Caroline Rohling
- Alexander van Trigt

Redactie-adres:

boris.van.der.gijp@nl.fortis.com  
Vormgeving en druk:  
Thieme MediaCenter Rotterdam

**AMSTERDAM**  
**SCHOOL OF REAL ESTATE**  
ALUMNI ASSOCIATION

## VAN DE VOORZITTER

“**W**ie goed doet goed ontmoet” is een mooi Nederlands gezegde met een hoog waarheidsgehalte. De vele positieve reacties na het overhandigen van de financiële bijdragen aan zowel HomePlan als het project Ami Nadu zijn hier warme bewijzen van. Een lijn die de Alumni Association in de nabije toekomst zeker zal proberen voort te zetten. Een eerste aanzet hiervoor is reeds door het bestuur gegeven.

*Goede doelen zijn populair in Nederland. Zo heeft elk zichzelf respecterende omroeporganisatie een avondvullend showprogramma over dit thema, bepalen (beursgenoteerde) ondernemingen er mede hun strategie op en genieten vele inwoners van Nederland van het zelfvoldane gevoel wanneer wordt meegedaan aan één van de acties. De vraag die echter gesteld moet worden is of sommige verbondenheden met c.q. participaties aan goede doelen wel met de juiste insteek plaatsvinden. Enkele te horen motieven hierbij zijn gemoedrust, eigenbelang en de kans op het vergaren van absurde inkomsten. Gelukkig zit het hart bij de meeste mensen op de goede plaats en wordt er prachtig werk verricht.*

### Een volgende stap

*Ook het bestuur van de Alumni Association is de mening toegedaan meer te willen zijn dan alleen een platform voor afgestudeerde studenten en streeft zij ernaar om ook op maatschappelijk gebied een steentje bij te dragen. Zo werd, door de Alumni Association, HomePlan in 2006 in de gelegenheid gesteld om 20 Mexicaanse gezinnen in een Basic Home te huisvesten<sup>1)</sup> en kon de bouw van een school voor gehandicapte kinderen in India worden gefinancierd. Voor ons volgende project wordt gesproken met Esteamwork uit Amsterdam. Deze organisatie stelt, in samenwerking met o.a. het Nederlandse Rode Kruis, organisatieontwikkeling in derde wereldlanden centraal en probeert op deze manier een betere leefomgeving te creëren.*

*De parallellen met Esteamwork zitten hem in de professionele uitdaging voor onze leden om een kennisintensief*

*vraagstuk aan te pakken met lokale ondernemers op het gebied van economische, vastgoed gerelateerde, milieutechnische en sociale aspecten. Dit door het organiseren van korte learning journeys naar opkomende markten en ontwikkelingslanden. In dit verband zal nauw worden samengewerkt met de ASRE, die op haar beurt eveneens een bijdrage zal leveren.*

*Het thema van deze Masterclass is ‘Goede Doelen’. In deze editie leest u welke stappen er in dit kader zijn gezet en wat onze branche verder bezighoudt. In de komende periode zal het bestuur u op de hoogte houden van onze voortgang. Immers “Wie goed doet ...”.*

Groet

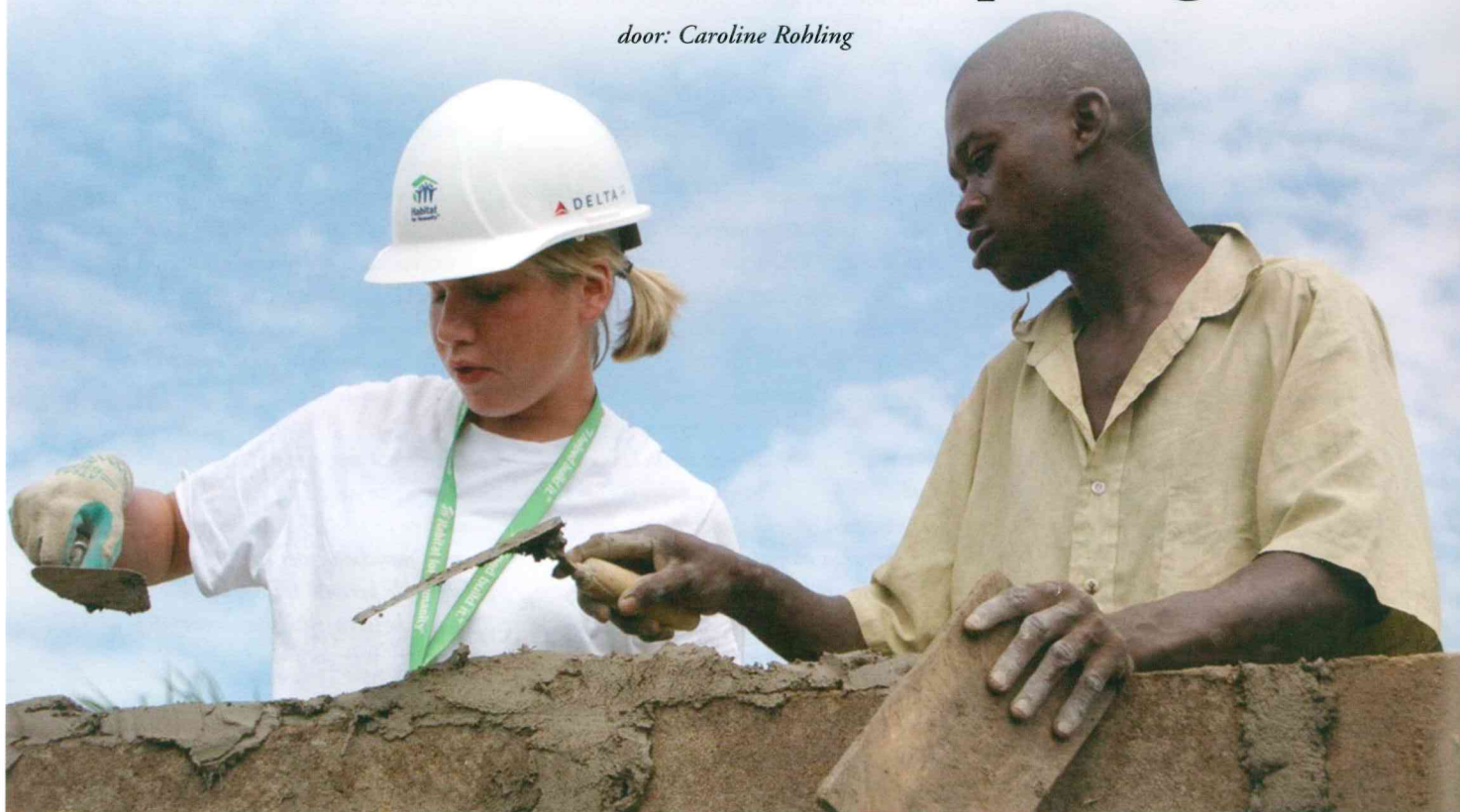
Erwin Wessels

<sup>1)</sup> Zie hiervoor het artikel “HomePlan meer dan blij met 25.000 euro”, Masterclass MRE, augustus 2006, nummer 11. Zie website : [www.homeplan.nl](http://www.homeplan.nl)



# Een betaalbaar, veilig en gezond huis als basis voor armoedebestrijding

door: Caroline Rohling



**O**p een maandagmiddag rijd ik mijn vertrouwde Haarlem binnen op weg naar mijn afspraak met de heer Lex van Iterson, Directeur Nederland van Habitat for Humanity. Het kantoor, enigszins gedateerd en verstopt in de wijk Schalkwijk, doet vermoeden dat alle donaties, subsidies en andere giften die het bestaansrecht vormen voor deze internationale non-profit hulporganisatie, ook inderdaad ten goede komen aan armoedebestrijding, hét ideaal van Habitat for Humanity. Het enthousiasme van Lex van Iterson is aanstekelijk en als er een ware spraakwaterval losbarst, bedenk ik me dat het goed is dat ik voorafgaand aan het gesprek de website nog even grondig heb bestudeerd. Meeschrijven is nagenoeg onmogelijk.

Niet alleen het thema van deze Masterclass 'Goede Doelen en Vastgoed' vormt de aanleiding voor dit gesprek. Ook kon ik mijn nieuwsgierigheid niet langer onderdrukken om te onderzoeken of het ASRE-cadeau van de afgestuurde MRE-ers lichting 2004-2006, een donatie aan Habitat for Humanity, goed is besteed. Helaas kan die nieuwsgierig-

heid niet geheel worden bevredigd. Omdat wij hebben gekozen voor een 'algemene' storting in de Habitat-kas is niet meer te achterhalen of onze bijdrage nou heeft geleid tot een paar nieuwe huizen in Guatemala of op de Filippijnen. "Maar je kunt er vanuit gaan hoor, dat er weer een gemeenschap zielsgelukkig mee geworden is", aldus Lex.

## Op de goede weg maar nog lange weg te gaan

Op mijn vraag naar de ontstaansgeschiedenis van Habitat for Humanity, haar drijfveren en visie antwoordt Lex dat de internationale hulporganisatie al in 1976 is opgericht. "Sindsdien zijn er in ruim honderd landen meer dan 225.000 huizen gebouwd. Elke 24 minuten wordt er een huis opgeleverd, gemiddeld zestig per dag! Waar we over de eerste 100.000 woningen 25 jaar hebben gedaan, is de tweede reeks van 100.000 woningen in 5 jaar gerealiseerd. In Nederland bestaat Habitat for Humanity sinds 1993. Vanuit Nederland werven wij fondsen voor bouwprojecten in zeven partnerlanden (de Filippijnen, Ghana, Guatemala, India,

## weer een gemeenschap zielsgelukkig

Roemenië, Zuid-Afrika en Sri Lanka). Dankzij de inzet van Habitat hebben ruim één miljoen mensen uitzicht gekregen op gezonde, veilige en betaalbare huisvesting. Maar we zijn er nog lang niet. Maar liefst 1,5 miljard mensen leven nog steeds onder zeer erbarmelijke omstandigheden. En een dak boven je hoofd is zó belangrijk voor je overlevingskansen. Het helpt de vicieuze cirkel van 'geen geld, dus geen voedsel, dus een slechte gezondheid en dus geen onderwijs' doorbreken. Het resultaat is duurzaam; ook toekomstige generaties profiteren van de vooruitgang."

### 'Niet geven, maar delen'

"Het werk van Habitat for Humanity, de zogenaamde 'Habitat Methode' draait om twee kernprincipes, 'sweat equity', in goed Nederlands eigen inspanning en 'revolving funds' ofwel duurzaamheid. Huiseigenaren krijgen het huis niet cadeau. De nieuwe bewoner koopt uiteindelijk het huis van Habitat. De bouw van het huis wordt voorgefinancierd met een renteloze lening, die zonder winststopslag door de lokale Habitatorganisatie wordt verstrekt. De hoogte van deze hypotheek en de aflossingen zijn afgestemd op wat de huiseigenaar redelijkerwijs kan betalen. De maandelijkse aflossingen worden in het lokale Habitatfonds (Fund for Humanity) gestort, dat wordt aangewend om nog meer huizen in de gemeenschap te bouwen en te renoveren. In de praktijk blijkt dat gemiddeld 75% tot 80% van de leningen ook daadwerkelijk wordt terugbetaald. Overigens leidt het niet terugbetalen van de lening niet tot uitzetting uit de woning. Daarmee zou je een hele gemeenschap weer een paar stappen terug in de tijd zetten. Wat we doen is mensen stimuleren aan zichzelf én de gemeenschap te werken."

"Naast de maandelijkse hypotheekaflossingen, investeren de bewoners

honderden uren in de bouw van hun eigen huis én dat van anderen. Deze zogenaamde inspanningsbijdrage is ook een investering met rendement in de vorm van nieuw aangeleerde vaardigheden en verantwoordelijkheden. Het Habitat principe van 'niet geven, maar delen' versterkt het gevoel van trots en eigenwaarde en maakt ons werk dubbel zo waardevol."

"Duurzaamheid", vervolgt Lex, "heeft in onze optiek meerdere betekenissen. In de eerste plaats 'blijvend'. Onze inspanningen zijn erop gericht dat een gemeenschap ook na beëindiging van die steun op eigen kracht verder kan. Je helpt als het ware de economie draaiende te houden, je bouwt aan 'communities'. Dat doen we niet altijd alleen, maar soms ook samen met partnerorganisaties zoals Oxfam en WaterAid. Duurzaam betekent ook dat er geen schade wordt toegebracht aan het milieu en dat natuurlijke hulpbronnen worden ingezet voor een gezonde leefomgeving."

*Lex van Ierson: "Dankzij de inzet van Habitat heeft ruim één miljoen mensen uitzicht gekregen op gezonde, veilige en betaalbare huisvesting. Maar we zijn er nog lang niet. Maar liefst 1,5 miljard mensen leven nog steeds onder zeer erbarmelijke omstandigheden." Voor meer informatie: [www.habitat.nl](http://www.habitat.nl)*



### Noodhulp versus structurele hulp

Prachtig streven natuurlijk om mensen die eigen verantwoordelijkheid mee te geven door ze zelf voor hun huis te laten betalen en eraan te laten meebouwen. Maar toch vraag ik mij dan iets af. Ben je als organisatie dan in staat de allerarmsten te helpen? Dié doelgroep die nog geen quetzal, cedi, rupee, peso of rand heeft voor voedsel, laat staan om een lening van terug te betalen. "Ja, daar leg je terecht de vinger op een zere plek", aldus Lex. "Deze mensen kunnen wij inderdaad niet helpen. Zij zijn aangewezen op andere goede doelen organisaties, organisaties die zich richten op echte noodhulp. Wat wij als Habitat doen is structurele hulp bieden. Wij verschijnen als het ware na de echte noodhulp. Zo bouwen wij nu bijvoorbeeld weer aan gemeenschappen in Sri Lanka die als gevolg van de Tsunami zijn verwoest. En hiermee vervangen we de tenten die het Rode Kruis heeft neergezet."

"De doelgroep waar wij ons op richten, meldt zichzelf aan. Als zij aan bepaalde criteria voldoet, zijn wij bereid te

investeren. Zo moet zij bijvoorbeeld laten zien dat ze in staat is het eerste huis op eigen kracht, zowel fysiek als financieel, te kunnen bouwen. Daarnaast wordt zij getraind in hoe ze met afbetalingen moet omgaan en er moet sprake zijn van een echte probleemsituatie. We gaan natuurlijk niet onze kostbare middelen besteden aan het mooier maken van reeds goed bewoonbare huizen.”

### **Geld en middelen: ook Goede Doelen kunnen niet zonder bedrijfskundig concept**

Maar nu dan toch ook een beetje zakelijke vraag, hoe zit het bedrijfskundige concept van Habitat in elkaar? “Ons bestaansrecht valt of staat met de hulp van donateurs, sponsors en vrijwilligers. Zo heb ik zojuist een EU-aanvraag de deur uit gedaan voor een subsidie van € 700.000, verspreid over drie jaar. Indien dit bedrag ons wordt toegewezen, zal dit geld rechtstreeks naar onze bouwprojecten vloeien. Het Centraal Bureau Fondsenwerving houdt ook nauwlettend in de gaten of wij onze gelden wel goed besteden. Zo mogen wij officieel van

elke euro die wij via giften of andere kanalen ontvangen, 25 eurocent besteden aan onze bedrijfsvoering. Wij zijn er trots op dat wij hiervoor maar 20 eurocent nodig hebben.”

Daarnaast doet Habitat actief aan fondsenwerving en worden er bouwreizen, een belangrijke inkomstenbron, georganiseerd. De marketingachtergrond van Lex van Itersen komt hem hierbij goed van pas. Sinds zijn aantreden in oktober 2006 heeft hij jarenlang als marketingspecialist gewerkt bij organisaties als Natuurmonumenten en de Hartstichting. “Onze test met telemarketing, aangewend voor particuliere fondsenwerving, is op niets uitgelopen. Dan blijkt toch dat we nog te weinig naamsbekendheid hebben. Dan moet je daar vervolgens ook niet langer geld inpompen maar op zoek gaan naar effectievere vormen van marketing.”

## *hét Habitathuis bestaat niet*

“De organisatie van bouwreizen is daarvan een goed voorbeeld. Bij deze reizen bouwen vrijwilligers, uiteenlopend van de financieel directeur van een grote bank tot studenten, samen met de toekomstige huiseigenaren aan vriendschap, hoop en huizen. Zo kunnen mensen dus letterlijk een steentje bijdragen aan de armoedebehuizing. Overigens wordt slechts 3% van de huizen daadwerkelijk door vrijwilligers gebouwd. Weet je trouwens wie onze bekendste vrijwilliger is? Ex-president Jimmy Carter! En Jon Bon Jovi is onlangs aangetrokken als eerste officiële ambassadeur.”

“En, vervolgt Lex zijn betoog, door de inzet van die vrijwilligers, maar vooral door de effectieve inzet van geld en materialen weten we de kostprijs van de woningen laag te houden. Gronden worden vaak ter beschikking gesteld door de lokale overheid of door particuliere grondeigenaren. Naarmate een project succesvoller is, en er behoefte is aan extra gronden voor uitbreiding, ruiken overheden en andere grondeigenaren overigens wel geld. Hierdoor wordt het lastiger de benodigde gronden om niet te verkrijgen. Daarnaast maken wij altijd gebruik van lokale bouwmaterialen. Hét Habitathuis bestaat dan ook niet. We passen ons aan aan de lokale standaarden. En als dat golfplaten woningen zijn of zogenaamde ‘mud brick’ huizen, dan is dat zo. Waar wij vooral naar kijken is of er uiteindelijk veilige, schone en betaalbare huizen verrijzen. Dan is ons doel bereikt.”

Een mooie uitspraak om het vraaggesprek mee te beëindigen. Al voegt Lex nog snel toe, “is dat niets voor de ASRE-studenten, deelnemen aan een bouwreis?” Ik beloof hem dat ik de suggestie in de groep zal gooien.





Bij Amvest woont u zoals ú dat wilt. Amvest realiseert huurwoningen met visie en durf. Locatie, kwaliteit en architectuur staan centraal. Maar voorop staat dat u zich er thuis voelt. Daarom kunt u bij een nieuwbouwwoning van Amvest zelfs meebeslissen over de indeling en afwerking. Uw huis is in topconditie en dat houden we zo. En met ons uitgebreide dienstenpakket ervaart u pas echt de luxe van huren. Kijk voor meer informatie op [www.amvest.nl](http://www.amvest.nl) of bel (020) 430 12 12.

**AMvest**  
Zó wil ik wonen

# IMC Weekendschool in Amsterdam Noord

**O**nder druk van een steeds meer terugtrekkende overheid gaan maatschappelijke organisaties nog meer een beroep doen op het bedrijfsleven.

Deze vorm van sponsoring kent vaak een 'donatietintje' omdat deze projecten van beide kanten niet veel concrete tegenprestaties en exposure vragen of genereren. Maatschappij sponsoring wordt als volgt gedefinieerd: 'Er is sprake van maatschappij sponsoring in het geval dat ondernemingen vanuit de sponsoringgedachte projecten ondersteunen die een maatschappelijk nut trachten te bereiken'. Ook Boekel De Nerée wordt regelmatig benaderd om bij te dragen op dit vlak te leveren. Kijkend naar wie wij zijn, te weten een kennisgedreven organisatie, is het een

logische stap om met ingang van 1 september aanstaande een van de sponsors van de IMC Weekendschool in Amsterdam Noord te worden.

## Waar bestaat dit sponsorschap uit?

Naast een financiële ondersteuning voor de komende 5 jaar, verzorgen advocaten Wietse Rypkema en Jurjan Geertsma gastcolleges voor de leerlingen. Zowel IMC Weekendschool als Boekel De Nerée hechten veel waarde aan kennisdeling. Een organisatie zoals Boekel De Nerée sluit uitstekend aan bij het principe van de IMC Weekendscholen. Overeenkomsten zijn dat beide organisaties op zoek zijn naar gemotiveerde jongeren en dat zij beide op hun eigen wijze deze jongeren willen ondersteunen in hun verdere ont-plooiing en persoonlijke ontwikkeling.

## Wie en wat is de IMC Weekendschool?

"Kijk, normaal heb je familie die misschien iets kan vertellen over zijn beroep, automonteur ofzo. Op de weekendschool is het net alsof je héél veel van die familie hebt, met heel veel spannende beroepen" (Virgil, oud-leerling IMC Weekendschool).

Sinds januari 1998 bestaat IMC Weekendschool, een school voor gemotiveerde jongeren van tien tot veertien jaar uit sociaal-economische achterstandwijken. De eerste school werd in Amsterdam Zuidoost opgericht door psychologe Heleen Terwijn. Inmiddels zijn er negen IMC Weekendscholen in Nederland; in Amsterdam (Zuidoost, Noord en West), Tilburg, Den Haag, Rotterdam, Utrecht, Nijmegen en Groningen. Alle



*ik heb  
een advocaat  
als juf*





*ze willen weten  
of je in een  
Porsche rijdt*

weekendscholen worden gefinancierd door bedrijven en fondsen. Op de IMC Weekendschool krijgen gemotiveerde jongeren drie jaar lang elke zondag les van professionals uit allerlei beroepsvelden. De gastdocenten belichamen inspiratie, tastbare voorbeelden en direct contact met interessante toekomstperspectieven. De vaste staf van de weekendschool begeleidt de leerlingen bij het volgen van het programma, het vergroten van zelfvertrouwen en het ontwikkelen van talenten. Het driejarig curriculum omvat vakken als geneeskunde, recht, film maken, journalistiek, wiskunde, sterrenkunde en beeldende kunst. Na drie jaar volgt een diploma, dat een brevet van doorzettingsvermogen is en een blijvend lidmaatschap voor het netwerk betekent.

### **Persoonlijke betrokkenheid Boekel De Nerée**

Advocaat Wietse Rypkema gaf in 2005 voor het eerst als gastdocent Recht les op de weekendschool vestiging in Amsterdam Noord. Zowel de kinderen ("ik heb een advocaat als juf!") als Wietse waren enthousiast over de

bijzondere klik tussen beiden. Wietse enthousiasmeerde ook collega Jurjan Geertsma om gastcolleges te geven. Wietse bracht begin dit jaar de vestiging in Amsterdam Noord als sponsorproject onder de aandacht van David van Dijk, partner bij Boekel De Nerée. David van Dijk: "Het enthousiasme van Wietse en zijn persoonlijke betrokkenheid bij dit project en de leerlingen deden mij en mijn collega's onmiddellijk besluiten om deze bijzondere vorm van onderwijs te ondersteunen. Het uitgangspunt van deze scholen om kinderen in achterstandswijken te motiveren en zo kansen te geven om zich verder te ontwikkelen met oog op een betere toekomst, is iets dat mijn kantoor en iedereen die daar werkzaam is heel erg aanspreekt. Daarnaast ben ik er trots op dat diverse advocaten bereid zijn hier in hun vrije tijd les te geven."

Wietse Rypkema: "Het is heel dankbaar om les te geven op de weekendschool. De leerlingen zijn enorm gretig en vragen honderd uit over wat ik als advocaat doe en over hoe het recht werkt. Het vak recht wordt gegeven

door rechters, officieren van justitie en advocaten. De leerlingen hebben op voorhand meestal al een heel beeld gevormd over wat een rechter en een advocaat doet. Ze willen meestal ook vrij snel weten hoeveel een advocaat meer verdient dan een rechter en of ik in een villa woon, of op zijn minst in een Porsche rijdt. Aan het einde van de cursus gaan we op zondag naar de rechtbank en wordt er door de leerlingen een zitting nagespeeld; met leerlingen als rechter, officier van justitie en advocaat. Het valt me op dat de leerlingen dan inhoudelijk bezig zijn en hun rol van advocaat of rechter met volle overtuiging kunnen vormgeven. Als er dan over tien jaar een van die leerlingen is die vanwege deze ervaring rechten gaat studeren, of bij de rechtbank wil gaan werken, dan vind ik dat mooi. Dat maakt ook dat het werken voor de weekendschool bevredigend is om te doen. Dat Boekel De Nerée die werkzaamheden ondersteunt en de weekendschool ook ondersteunt, maakt het compleet."

*Voor meer informatie:  
[www.weekendschool.nl](http://www.weekendschool.nl)*

## Jörgen Raymann op NOM!



Het is de ASRE Alumni Association wederom gelukt om een top-attractie voor de NOM te regelen. Jörgen Raymann neemt dit jaar de honours waar. Raymann bekend van zijn tv-programma 'Raymann is laat' zal met de scherpe toon die we van hem gewend zijn, zijn visie op de vastgoedsector geven. Kom zelf niet te laat, de NOM is op vrijdag 2 november! De NOM wordt gehouden in de Industriële Groote Club op de Dam in Amsterdam en begint met ontvangst tussen 18.00 en 18.30 uur.

## Cheques, ze bestaan nog...

Ja, ze bestaan nog: cheques. Er bestaat zelfs nog een MRE-er die met een cheque zijn contributie betaald. Erg fijn voor de penningmeester die zich persoonlijk op het bankkantoor mocht komen melden om de cheque te verzilveren. Het bestuur overweegt voortaan administratiekosten in rekening te brengen. Wie het uurtarief van onze penningmeester kent zal het chequeboekje voortaan wel gesloten houden.

## Nieuwe sponsors Alumni Association

Het bestuur van de ASRE Alumni Association heeft het financiële draagvlak van de vereniging verder verbreed door de toezegging van twee bedrijven om de vereniging de komende jaren structureel te ondersteunen. De nieuwe sponsors zijn AM, gebiedsontwikkelaar, en Escalier, een wervings- en selectiebureau voor vastgoedfuncties, dat opgericht is door Jacques Craenen. Naast AM en Escalier blijven ING Real Estate, Amvest en Bouwfonds MAB Ontwikkeling als sponsors aan de vereniging verbonden.

**Escalier**  
Executive Search

**AM**



## 12 september borrel

Niks bijzonders, gewoon een borrel, voor alle MRE-ers. Moet je bij zijn dus! Amsterdam, Vak-Zuid, 12 september, 17.00 uur!

## MRE-ers willen niet uit de kleren

Omdat te weinig sportieve MRE-ers zich hadden aangemeld is het tennis-event op donderdag 21 juni gecancelled. Naar verluidt waren er meer toeschouwers dan spelers bereid om te komen. Het annuleren van het 'ASRE Alumni tennis-event' heeft tot een uitgebreide evaluatie van de activiteiten in de afgelopen



bestuursvergadering geleid. De conclusie was: MRE-ers willen niet uit de kleren, althans niet voor ASRE Alumni activiteiten. Dit uitgangspunt hanteren we dan ook in de toekomst bij het bedenken van nieuwe activiteiten. Masterclass biedt overigens een podium voor iedereen die het bestuur in dezen van het tegendeel wil overtuigen.

*advertentie*

### **Blijft uw huis nog betaalbaar als de hypotheekafrek verdwijnt?**

Intervolve en Cordaid zetten zich gezamenlijk in voor het verbeteren van de levensomstandigheden in steden in ontwikkelingslanden. Geen gemakkelijk onderwerp. Zaken die in Nederland voor de hand liggen, zoals grondeigendom, productiecapaciteit, politiek, financiële zekerheden en bovenal betaalbaarheid van woningen, zijn dáár namelijk niet vanzelfsprekend.

De kennis, expertise en middelen van private partijen dragen bij aan het vinden van duurzame oplossingen die goede en betaalbare woningen in ontwikkelingslanden daadwerkelijk mogelijk maken. Diverse partijen brengen dit al in de praktijk, o.a. met het geven van een master class, het financieren van de bouw van een wijkcentrum, of het bijdragen aan een fonds voor microkredieten.

Intervolve en Cordaid zijn op zoek naar meer betrokkenheid van de Nederlandse bouw- en vastgoedsector. Bij u als alumni van de ASRE zijn wij volgens ons aan het juiste adres.

Bent u geïnteresseerd in het beschikbaar stellen van middelen ten goede van betaalbare huisvesting en stedelijke ontwikkeling in Afrika? Wilt u op een creatieve en inspirerende manier uw bijdrage leveren en kennis overdragen? En wilt u weten hoe dit via de programma's van Intervolve en Cordaid mogelijk is?

Dan nodigen wij u hierbij graag uit voor de bijeenkomst die wij op **dinsdag 25 september 2007** van 15.00 tot 18.00 uur organiseren in de Glazen Zaal te Den Haag. Tijdens deze bijeenkomst illustreren wij de stedelijke problematiek in ontwikkelingslanden en zetten we de mogelijkheden tot ondersteuning van onze programma's uit een.

Voor aanmeldingen en verdere informatie kunt u contact opnemen met Intervolve, 020 – 6370568 of [info@inter-volve.org](mailto:info@inter-volve.org). Zie ook [www.inter-volve.org](http://www.inter-volve.org) en [www.cordaid.nl](http://www.cordaid.nl).

*Interview met Jantien Beuman,  
directeur Internationale Bouworde Nederland*

# Bouwen waar mensen écht hulp nodig hebben

door: Annemarie Noordermeer

*Het is 1995. Ik reis 48 uur lang met de trein via Berlijn en Warschau naar Baranowicze, een paar honderd kilometer van Minsk. In Hengelo ben ik ingestapt met drie voor mij volslagen onbekenden, waarmee ik de komende drie weken mijn zomervakantie zal doorbrengen. Samen zullen we de bevolking ter plekke helpen met het opbouwen van een kerk. De reis is georganiseerd door de Internationale Bouworde, een vrijwilligersorganisatie die ondersteuning biedt bij bouw- en renovatieprojecten van kansarmen. Zelf kan ik mijn bouwkamp naar Wit-Rusland nog goed herinneren.*

In Nijmegen zetelt het kantoor van de Internationale Bouworde Nederland. Jantien Beunman (29) is sinds dit voorjaar directeur van de vrijwilligersorganisatie die jaarlijks circa 400 Nederlanders uitzendt naar bouwprojecten in Europa. Jantien vertelt dat het in deze tijd van het jaar spitsuur is. "De zomer is voor ons de drukste tijd van het jaar. De meeste vrijwilligers

hebben dan vakantie en melden zich dan voor één van onze bouwkampen. Dagelijks ben ik samen met mijn collega druk bezig met het onderhouden van de contacten met de vrijwilligers en het organiseren van de reizen. Samen met een reisbureau regelen we alle visa en de tickets. We streven naar uitbreiding van onze organisatie met een extra collega, zodat volgend jaar weer meer vrijwilligers mee kunnen op een bouwkamp. We willen groeien naar zo'n 600 vrijwilligers per jaar."

## **Communiceren met handen en voeten**

*Een kunstenaar, een studente Bouwkunde, een student Wiskunde en een oud-militair. In Wit-Rusland komen daar ook nog vier Oostenrijkers en twee Oost-Duitsers bij. Twee van hen zijn de 65-plus al gepasseerd maar doen qua inzet en werklust niet onder voor de rest. Er wordt samen met plaatselijke bevolking hard gewerkt aan de opbouw van een kerk, die de bewoners van de stad Baranowicze onder de dictatuur*

*weer vrijheid van geloof moet bieden in Wit-Rusland. Met handen en voeten en een paar woorden Duits wordt gecommuniceerd, aangezien wij de Russische en zij de Engelse taal niet machtig zijn.*

## **Ook dertigers zijn welkom!**

De Internationale Bouworde bestaat al ruim drieënvijftig jaar. Iedereen van achttien tot tachtig jaar die lichamelijk en geestelijk gezond en fit is en bereid is acht uur per dag te werken kan mee. Een mooie gelegenheid om betaalbaar een aantal weken een andere cultuur op te snuiven in landen als Litouwen, Bulgarije of Polen. Laagdrempelig ook, omdat geen kennis van bouwzaken benodigd is. In het weekend worden vaak uitstapjes in de omgeving georganiseerd en er is veel contact met de lokale bevolking, waardoor je een land goed leert kennen. Dit trekt vooral studenten aan, maar Jantien stelt dat ook steeds meer dertigers zich tot een bouwkamp aangetrokken voelen. "Dit jaar hebben we speciaal voor 30-plussers buiten het hoogseizoen een reis naar Roemenië georganiseerd. Een succesvol bouwkamp, waar we zeker een vervolg aan gaan geven." Jantien raakte via een kennis van haar ouders besmet met het Bouwordevirus. "Mijn eerste bouwkamp ging naar Roemenië, best heftig vond ik dat. Een heel andere cultuur, waar je op deze wijze ook de echte armoede zag. Ondanks dat, kwam ik heel enthousiast terug naar Nederland. Daarna ben ik nog drie keer met een bouwkamp mee geweest." Jantien studeerde Ontwikkelings-



sociologie in Wageningen. Na het afronden van haar studie ging ze werken bij een ontwikkelingsorganisatie en vond een woning in Nijmegen. "Omdat ik graag nieuwe mensen wilde leren kennen, meldde ik mij bij de Internationale Bouworde voor vrijwilligerswerk. Ik wist dat daar altijd wel behoefte aan was. Dat klopte, want ik kon meteen in het bestuur terecht." Dat was begin 2006. Vanaf toen ging het snel. In oktober ging Jantien betaald aan de slag als coördinator en juni jl. volgde ze Regina Vermeulen op als directeur Nederland.

## Geen glaasjes maar jampotten Wodka

*We logeren bij gastgezinnen. We horen de trieste verhalen van kinderen met leukemie, één van de gevolgen van de ramp in Tjernobyl, niet ver hier vandaan. We zien de lege winkels, de kapotte straten, de armoede is overal. 's Middags eten we gezamenlijk een warme maaltijd en proeven we Wit-Russische specialiteiten als blini's, een soort pannenkoekjes, en met koolbladeren gevuld gehakt. Omdat het ons wordt afgeraden 's avonds als westerlingen de straat op te gaan en we toch wat willen ondernemen, is een barbecue georganiseerd waar geen glaasjes maar hele jampotten zelfgestookte Wodka rondgaan! Maar hoogtepunt is toch wel de twee dagen durende typisch Wit-Russische bruiloft waar wij een ereplaats hebben.*

De Internationale Bouworde is een overkoepelende Stichting die werkzaam



is in 21 landen, met de nadruk in Oost-Europa. Twee keer per jaar komen de organisaties uit alle landen bij elkaar om énezijds te evalueren en anderzijds de projecten voor het komende jaar te verdelen. Hulpvragen komen van de projecten zelf. Deze moeten aan veel criteria voldoen. Zo moeten de vragers de bouwprojecten, als scholen, kindertehuizen, woningen, kerken en ziekenhuizen niet zelf kunnen bekostigen. Ook moeten mensen écht hulp nodig hebben. Jantien: "Wij werken zonder geloofsovertuiging. We ontvangen als Internationale Bouworde Nederland géén subsidie en werken geheel zelfstandig. Op dit moment hebben we circa 7000 donateurs. Daarnaast hebben we plannen om met sponsoring te gaan werken." Hoe ziet Jantien de toekomst van de Internationale Bouworde? "Ik wil het succes van onze organisatie voortzetten en daarbij zet ik in op groei de komende jaren. Hierbij vind ik het belangrijk om ook jonge mensen te blijven trekken. De Internationale Bouworde bestaat dan wel drieënvijftig jaar, we zijn nog steeds een jonge club."

*Als we na drie weken weer terugkeren naar Nederland valt het afscheid ons zwaar. We hebben een goede band opgebouwd met onze gastgezinnen en de bouwers. De realisatie van de kerk is flink opgeschoten, de muren zijn opgetrokken en de kozijnen zijn geschilderd. Het zal nog wel een hele klus worden om het dak te construeren, een taak voor de groep die ná ons komt. Een paar weken werken als een bouwvakker, maakt dat je nog meer respect krijgt voor dit vak. Terugkijkend op mijn verblijf in Wit-Rusland heb ik veel opgestoken van een cultuur, waar je gewoonlijk niet zo snel op vakantie naar toe gaat. De enorme leegte van het*

*landschap, de bureaucratie van een dictatuur én de overlevingsdrang van de gewone mens blijven me altijd bij.*

## Wat is de Internationale Bouworde?

De Internationale Bouworde (IBO) werd in 1953 opgericht. Als antwoord op de grote noden in Europa, kort na de Tweede Wereldoorlog, maar ook een mogelijkheid op verzoening en verbroedering van mensen. Aan de wieg stond de bekende spekpater Werenfried van Straaten. Alhoewel de oorlog veel leed en haat veroorzaakte, meldden zich in België spontaan tientallen vrijwilligers voor de bouw van een 'Siedlung' voor vluchtelingen in de omgeving van Münster in Westfalen. In 1955 gaan de eerste Nederlandse vrijwilligers op pad. Secretariaten komen van de grond in België, Duitsland, Oostenrijk, Frankrijk, Zwitserland, Nederland en Italië. Na de val van de Berlijnse Muur wordt het mogelijk om Oost-Europa de helpende hand te reiken. Al in 1990 trekken de eerste vrijwilligers naar Roemenië, Polen en Hongarije. De meeste andere landen in het oosten van Europa volgen kort nadien. In de afgelopen ruim vijftig jaar nemen meer dan 350.000 vrijwilligers van 70 nationaliteiten deel aan het Bouworde-werk. Daaronder ruim 37.000 Nederlanders. Op meer dan vierduizend bouwplaatsen in Europa en daarbuiten zijn ruim 5.500 projecten ondersteund. Daaronder de bouw en renovatie van weeshuizen, woningen, kinderdorpen, ziekenhuizen, kerken en sociale centra.

Meer informatie is te vinden op [www.bouworde.nl](http://www.bouworde.nl)

De Internationale Bouworde heeft het CBF-keurmerk voor goede doelen. Wilt u de Internationale Bouworde steunen? Dat kan via Postbank 860.700 of Rabobank 13.78.05.233

## Interview Ronald Huikeshoven

# Better Future

door: Alexander van Trigt

**M**eeting of minds. Onder deze noemer organiseert Better Future uit Culemborg een dialoog tussen Gambiaanse en Nederlandse managers. Deze keer speciaal gericht op managers die werkzaam zijn in de volkshuisvesting, onroerend goed en infrastructuur. De reis staat in het teken van betrokken leiderschap. Als betrokken leider lever je een substantiële bijdrage aan je eigen persoonlijke ontwikkeling, aan het welzijn van de mensen binnen jouw organisatie en het welzijn van anderen, van de wereld. Een bijdrage dus aan een betere toekomst.

Met deze reis naar Gambia wilde men twee doelen bereiken: kennisoverdracht ten behoeve van armoedebestrijding en ontwikkeling van Gambiaans en Nederlands leiderschap. Met vier andere Nederlandse managers uit de vastgoedwereld vertrok Ronald Huikeshoven (nu nog werkzaam als directeur ontwikkeling bij Bouwfonds en vanaf 1 oktober als regio directeur bij AM) in april 2007 naar Gambia. Tegen de achtergrond van een kletsnat Amsterdam vertelt Ronald me drie maanden later over zijn ervaringen in Gambia.

### Na mijn hardlooprondje

“Wij en Better Future werkten samen met Gamworks, the Gambian Agency for the Management of Public Works, een onafhankelijke NGO (niet overheidsgebonden organisatie) die werkgelegenheid stimuleert op het gebied van ruimtelijke ordening en infrastructuur. Na mijn dagelijkse

hardlooprondje op het Gambiaanse strand werd tijdens het ontbijt de dag door genomen en aandacht besteed aan de persoonlijke aspecten van leiderschap. De ochtend en de middag stonden in het teken van het werk met de Gambianen. En aan het einde van de middag en 's avonds namen wij onder leiding van Cees Pronk van de Hay-Group de verschillende aspecten van leiderschap onder de loep. Wij waren al aardig gewend aan teamworksessies, maar voor de Gambianen was het nieuw en dat leverde bijzondere situaties op. Bijvoorbeeld: op de 2e dag van ons bezoek hadden we een bewustwordingssessie. Voor de Gambianen even wennen, maar geweldig voor teambuilding!”

### Gebruik de rivier

“In een groep van vier Gambianen en twee Nederlanders hadden wij de Gambia-rivier als studie-object gekozen. Het land bestaat in feite uit de Gambia-

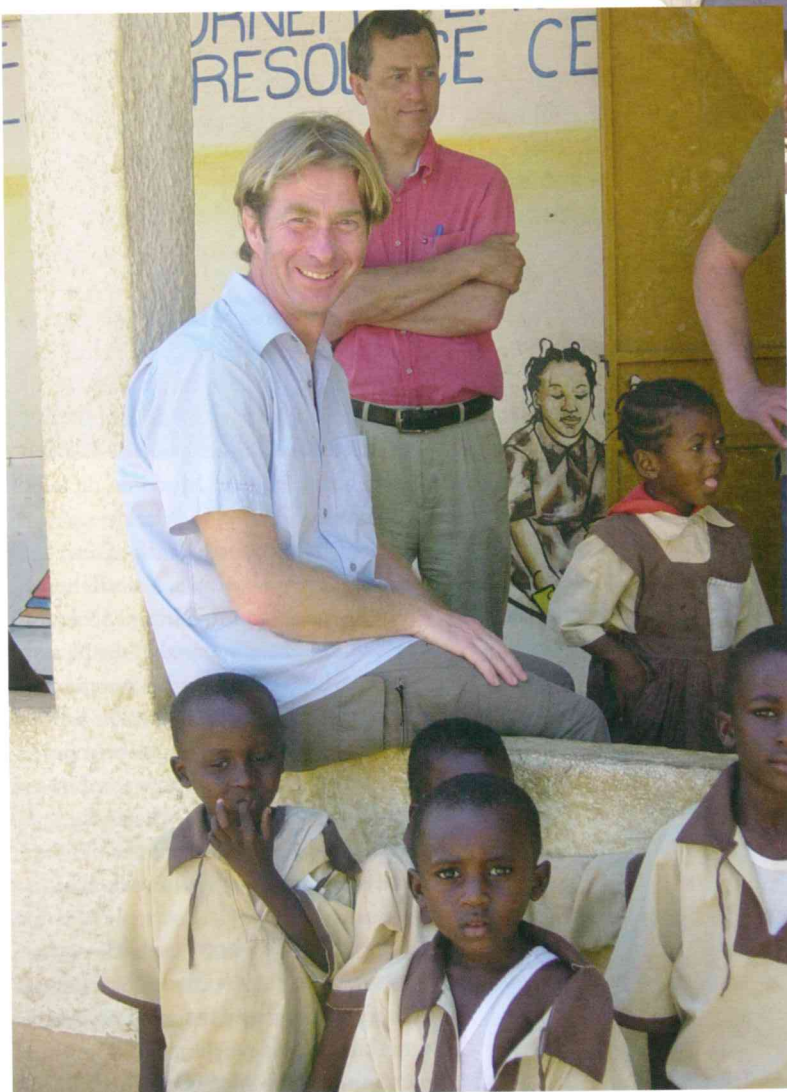
rivier plus de noord- en zuidoever; de rivier wordt echter nauwelijks gebruikt. In vijf dagen hebben we met onze groep bezoeken gebracht aan de ministeries van landbouw, toerisme, visserij en een aantal commerciële organisaties. Na deze bezoeken analyseerden we de mogelijkheden die de rivier Gambia te bieden heeft in het kader van armoedebestrijding. Het geheel werd afgesloten met een congres waar alle groepen hun bevindingen presenteerden aan een brede Gambiaanse delegatie. Het advies van onze groep was: “Gebruik de rivier voor transport, infiltratie en toerisme!” Om te voorkomen dat het project, zoals zoveel ontwikkelingsprojecten, een stille dood sterft, hebben we op verzoek van Gamworks vooral praktische adviezen geformuleerd zoals de ontwikkeling van aanlegplaatsen voor transportboten en een investering in een website ter bevordering van toerisme. Onze Gambiaanse teamgenoten gaan daar mee aan de slag. Wij houden contact en proberen de follow-up te garanderen en een blijvende band met Gamworks op te bouwen.”

### Ontwikkelingshulp of ontwikkeling van leiderschap?

“Beiden, het programma biedt een goede balans tussen kennisoverdracht en zogenaamd leadership coaching. Zoals gezegd stonden onze coaches 's morgens en 's avonds voor de groep en werkten we overdag aan ons project. De Nederlandse managers werkten intensief samen met de lokale managers. De



*vrouwen organiseren én  
voeren uit,  
mannen hangen rond*



Gambianen er ook actief aan deel nemen.”

### **Personal development**

“Ik was één keer eerder in Afrika en opnieuw heeft het continent in korte tijd enorme indruk op me gemaakt. Persoonlijk heb ik veel geleerd over leiderschap en de manier waarop Gambianen in het leven staan. De open houding waarmee zij problemen tegemoet treden en de onbevooroordeelde omgang met elkaar zijn me het meest opgevallen. Zo kregen we heel gemakkelijk toegang tot de beslissers binnen de ministeries; één telefoontje en een half uur later werden we ontvangen door een hoge functionaris. Verder is de rol van de vrouw heel opmerkelijk. Vrouwen organiseren én voeren uit, werken op het land en doen het huishouden. Mannen hangen rond, op een bankje voor het huis of onder de mangoboom. Over het algemeen laten de Afrikanen zaken wat langer op hun beloop. Het komt allemaal wel goed, zie je ze denken, misschien moe geworden van het zoveelste ontwikkelingsinitiatief. Ik hoop dat het ons lukt de contacten met Gamworks aan te houden en zo door middel van kennisondersteuning een kleine bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van Gambia.”

*Voor meer informatie: Better Future  
Development Experiences,  
tel. 0345 589060*

verschillen in denken en doen vormden een flinke uitdaging waardoor persoonlijke en professionele groei voor beide groepen mogelijk was. Het programma gaf de groep deelnemers de kans om veel van elkaar op te steken, de eigen normen en waarden opnieuw te ijken en het blikveld voorgoed te verbreden.

Ontwikkelingshulp krijgt vaak kritiek omdat het niets achterlaat in het

ontwikkelingsland nadat de Nederlandse managers weer zijn vertrokken. Door het project te volgen en contact te houden met Gamworks proberen we iets blijvends achter te laten en een bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van Gambia. Dat is in mijn ogen veel effectiever dan geld te geven. Overigens waren de sessies leadership coaching van Better Future niet exclusief voor de Nederlanders bedoeld, maar konden de

# Homeplan: Sponsoring van Alumni Night of the Stars 2006 goed besteed!

door: Annelieke Kelderman

**A**SRE Alumni Association koos vorig jaar HomePlan als één van de twee goede doelen waarvoor geld bijeen is gebracht op het gala Alumni Night of the Stars ter ere van haar derde lustrum. In de Masterclass van augustus 2006 hebben we daar een artikel over geschreven. De 25.000 euro zou besteed worden aan een Huis, Thuis en Toekomst voor krottenwijkbewoners in Mexico-stad. Met trots kunnen we vaststellen dat de gelden goed terecht zijn gekomen. In mei van dit jaar zijn de woningen opgeleverd.

## Van huizen leverancier naar het bieden van praktische woonoplossingen

Daar waar de Bredase stichting al tien jaar prefab woningen bouwt voor de allerarmsten in ontwikkelingslanden, zijn nu voor het eerst in haar bestaan huizen met een lokaal bouwstelsel gerealiseerd in Mexico. Ook in het sponsorproject van de ASRE Alumni Association zouden in eerste instantie

blauw gekleurde prefab huisjes geplaatst worden, geproduceerd in Nederland. Juist omdat het in dit project huisvesting betreft voor krottenwijkbewoners is er gekozen voor een lokale en duurzamere woonoplossing als pilot voor eventuele vervolgprojecten. In de afgelopen paar jaar zijn er in Mexico nieuwe bouwsystemen ontwikkeld, waarmee duurzame huisvesting tegen een lage kostprijs mogelijk is geworden.

Het systeem dat nu wordt gebruikt bestaat uit een gaasconstructie met daaroverheen ferroceement.

## 11 mei 2007: feestelijke opening sponsorproject ASRE Alumni Association

In de wijk Iztapalapa in Mexico Stad is HomePlan in maart begonnen met een proefproject van 20 woningen voor gezinnen midden in een krottenwijk. In het project is er samengewerkt met de lokale huizenbouwer Mexvi en de lokale organisatie CADI A.C. Met de bewoners zijn duidelijke afspraken gemaakt over de bouw, het onderhoud en het gebruik van de huizen. Ook al worden de lokale materialen ter plaatse afgeleverd, de begunstigden moeten zelf meebouwen aan het project. Zo hebben alle 20 gezinnen iemand geleverd om mee te helpen met de bouw van hun eigen huis. Na 8 weken zelfstandig gebouwd te hebben kunnen ze dan eindelijk bouwen aan hun toekomst.

## Een prachtig voorbeeld van ontwikkelingssamenwerking!

HomePlan kan met een goed gevoel terugkijken op deze pilot in samenwerking met dit lokale bouwbedrijf CADI A.C. Met de bouw van deze huizen is HomePlan een nieuwe weg



*voor elke 1.500 euro die HomePlan ontvangt, bouwt zij een huis*





ingeslagen, maar de proef betekent absoluut niet het einde van de kenmerkende blauwe Basic Home van HomePlan. Directeur Feebie Veenstra van HomePlan: "Het idee is om een meer oplossingsgerichte aanpak te kiezen, waarbij in de ene situatie zal worden gekozen voor het prefab systeem en in het andere geval voor een lokaal bouwstelsel. Vanuit Mexico kwam steeds meer de vraag of HomePlan niet met een lokale leverancier en bouwster wilde samenwerken voor onze huisvestingsprojecten aldaar. Met name voor dakloze mensen midden in de krottenwijken. Na een jaar van intensief onderzoek zijn we uitgekomen op MEXVI, een samenwerking tussen de lokale bedrijven Mexalit en Walltech. MEXVI heeft in 2005 de nationale Mexicaanse prijs gekregen in de categorie 'rurale huisvesting'. Dit bedrijf heeft naast een goedkope duurzame oplossing voor adequate huisvesting ook oog voor de allerarmste Mexicaan. Vanuit hun eigen fonds Kaluz dragen zij ook nog eens 20% bij aan de kosten van de huizen. Dit type Basic Home kost 1.750 euro en is 16 m<sup>2</sup> groot, 7m<sup>2</sup> meer dan het blauwe prefab type."

### 10 jaar HomePlan 'Huisvesting is een mensenrecht'.

Millenniumdoelstelling 7 van de VN heeft als doel om voor 2020 de levens van honderd miljoen krottenwijkbewoners te verbeteren. Dat is slechts elf procent van het totaal aantal. Particuliere initiatieven zoals van

HomePlan blijven daarom nodig voor de sociaal-economische en maatschappelijke ontwikkeling van deze arme gemeenschappen. Volgens de Wereldbank is de stedelijke armoede het grootste probleem van de 21e eeuw.

Voor elke 1.500 euro die HomePlan ontvangt, bouwt zij een huis. Een huis waar je de deur achter je dicht kunt trekken en kunt zeggen, dat je thuis bent. Sinds 1997 heeft HomePlan zo'n 1.500 Basic Homes gebouwd in Mexico, die daarbij dienen als woonruimte, artspraktijk, apotheek, school, creche en overige sociale doelen. Sinds 2004 is HomePlan ook gestart in Zuid-Afrika waarbij circa 100 Family Homes huisvesting bieden aan aidsweeskinderen.

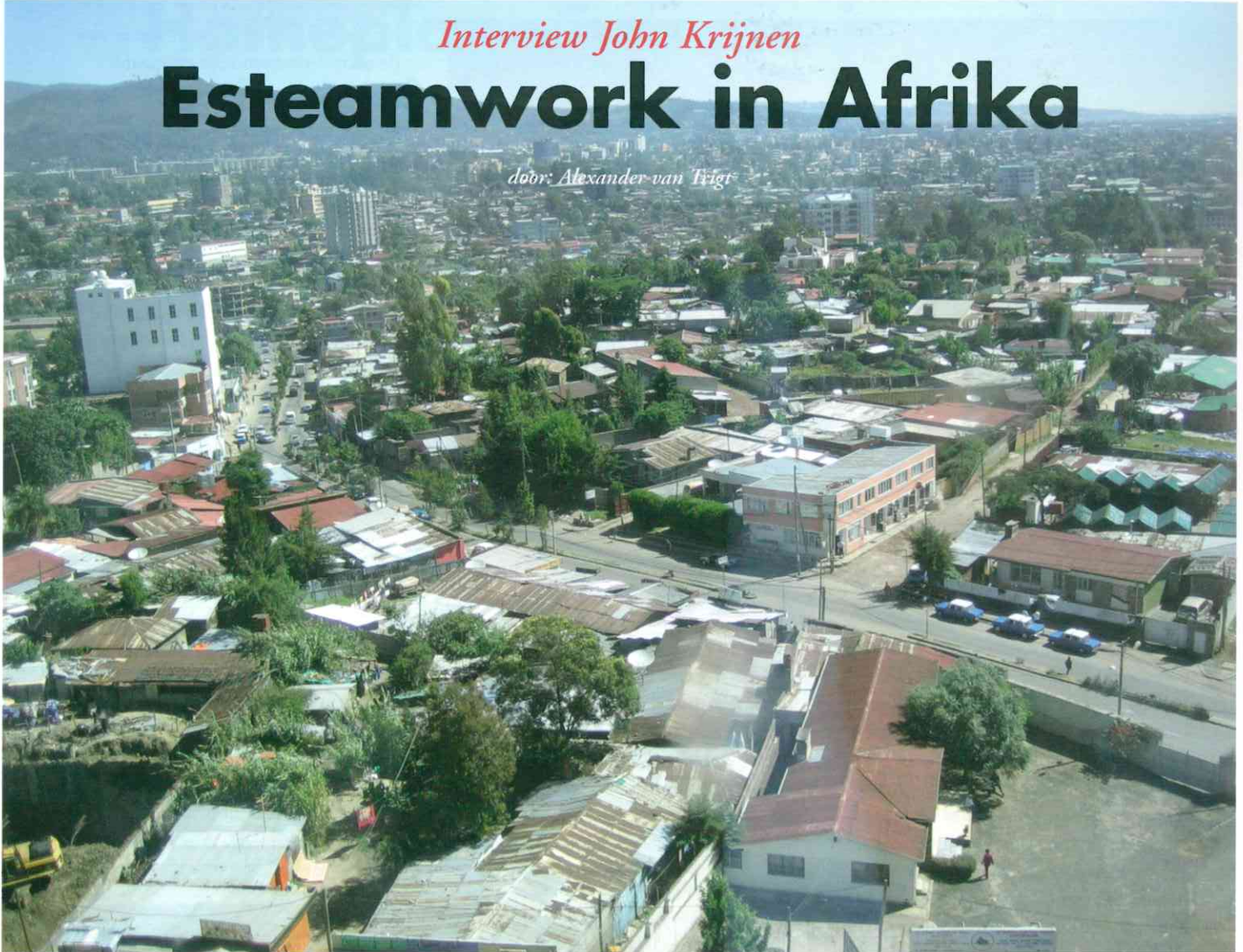
Mocht je samen willen bouwen met HomePlan dan kunt je contact opnemen met Annelieke Kelderman, Projectcoördinator & Relatiemanager, Zakelijke Fondsenwerving via [a.kelderman@homeplan.nl](mailto:a.kelderman@homeplan.nl) of 076 - 5736 735.

*Voor meer informatie over HomePlan:  
[www.homeplan.nl](http://www.homeplan.nl)*



*Interview John Krijnen*

# Esteamwork in Afrika

*door: Alexander van Trijt*

**A**ls de directie je belt met de vraag “heb je even?”, dan stap je met knikkende knieën in de lift naar boven, want daar ga je naartoe. Je laat de voorbije weken de revue passeren: wat ging heel goed? Wat ging heel slecht? Boven aangekomen werd aan John Krijnen, vastgoedontwikkelaar bij BPF Bouwinvest (inmiddels bij ING Real Estate) de vraag gesteld of hij ruimte had voor een nieuw project. Voordat hij kon antwoorden werd er achteloos “in Addis Abbeba” aan toegevoegd. Als Azië-adept moest hij daar even over nadenken, want Afrika, da's andere koek. Maar hij was er vrij snel uit. “Tuurlijk had hij ruimte voor een nieuw project!” Inmiddels is hij verkocht; zes maanden na zijn Afrika missie wil hij weer terug. De missie bleek echter een heel ander karakter te krijgen dan vooraf gedacht: het vastgoedvraagstuk werd een politieke casus.

## Fact-finding missie in Addis-Abbeba

Het jonge bedrijf Esteamwork uit Amsterdam onderneemt op maatschappelijk verantwoorde wijze. Het

brengt het Nederlandse bedrijfsleven in contact met hulporganisaties in ontwikkelingslanden. Managers uit uiteenlopende bedrijfstakken worden ingezet voor korte projecten met een

tweeledig doel: kennisoverdracht aan lokale bedrijven en management development voor de tijdelijke expats, dat laatste ook wel te omschrijven als ‘learning journeys based on true business cases’. Dat is weer eens wat anders dan een midweek powerpoint presentaties in een bos op de Veluwe. Het Nederlandse Rode Kruis had Esteamwork benaderd om vastgoedexperts te leveren voor een adviesklus aan haar Ethiopische zusterorganisatie. Ymere, Rau, Arcadis, Heijmans en BPF reageerden positief en in november 2006 zat John Krijnen met een 8-tal branchegenoten in het vliegtuig voor een 4-daagse fact-finding missie in Addis-Abbeba.

## Rode Kruis én shopping malls, tuurlijk

Het Rode Kruis en vastgoed, gaat dat samen? Vraag ik aan John die inmiddels vers bij ING Real Estate aan de slag is gegaan als woningontwikkelaar. Het is het voorbeeld van een te directe vraag die je in Afrika hooguit aan je beste vrienden of familie stelt. John zal in de loop van het interview de constructie meerdere malen toelichten: “het Nederlandse adviesteam heeft in opdracht van het Nederlandse Rode Kruis een fact-finding missie uitgevoerd naar de haalbaarheid van een winkelkantoorontwikkeling. De Ethiopische

zusterorganisatie had plannen om op door de overheid beschikbaar gestelde grond een moderne shopping mall te laten bouwen en deze als belegger af te nemen teneinde ‘een kasstroom op gang te brengen’, zodat de organisatie in de toekomst minder afhankelijk zou zijn van donorgelden. Voorwaarde van de overheid was dat het Rode Kruis alleen de beschikkingsbevoegdheid over deze locatie zou krijgen als daadwerkelijk een beleggingsobject tot stand gebracht zou worden. Aangezien de kennis om een dergelijk project tot stand te brengen ontbrak - tot dan toe realiseerde de organisatie alleen schooltjes en medische voorzieningen - had zij het Nederlandse Rode Kruis gevraagd om advies, niet wetende dat binnen een paar weken de fine fleur van de Nederlandse vastgoedwereld zich zou melden.”

## Winkel-kantorenontwikkeling

“Feiten vinden, dat was de opdracht waarmee het team op pad werd gestuurd, feiten vinden over de positie van het Rode Kruis, de stad Addis Abbeba, de vastgoedmarkt en het investeringsklimaat in Ethiopië. Feiten vinden om de haalbaarheid van de winkel-kantorenontwikkeling te kunnen bepalen en te kunnen adviseren over de rol van het Ethiopische Rode

Kruis in de ontwikkeling. Het project bestond uit vijf lagen shopping mall, totaal 16.500 BVO, acht kantoorlagen, totaal 4.600 m<sup>2</sup> BVO en een ondergrondse parkeergarage van twee lagen. Totale investeringsom zou circa euro 13,8 miljoen bedragen.”

## Marktonderzoek?

“Het team had al gauw in de gaten dat de bodemkwaliteit van de locatie (de locatie was overigens wel centraal

gelegen in de stad) niet bijzonder goed was, in een laag gelegen gebied, het afvoerputje van de stad”, vertelt John. “Verder bleek de markt voor een

dergelijke miljoeneninvestering in het geheel niet onderzocht te zijn. ‘Dat kostte de Ethiopiërs overigens moeite om toe te geven, het marktonderzoek bestond en zou worden verstrekt, dat werd meerdere malen toegezegd maar uiteindelijk bleek het in het geheel niet te bestaan. Het team besloot vervolgens om zelf op marktonderzoek uit te gaan om toch een inhoudelijk advies uit te kunnen brengen. De van tevoren gemaakte afspraken werden verdeeld en het team trok op eigen gelegenheid de

stad in. Wij hebben vergelijkbare projecten onderzocht”, vertelt John: “Shoa, een op expats gericht winkelcentrum van ca. 1.500 m<sup>2</sup> scoorde goed: geen leegstand, goede parkeermogelijkheden en een helder ontwerp en routing. In het winkelcentrum Dembel werden ook voornamelijk luxe artikelen verkocht, alle 15.000 m<sup>2</sup> waren verhuurd ondanks de slechte routing en matige uitstraling. De kantorenmarkt kent veel leegstand terwijl een groot aantal projecten in aanbouw is.”

## Vastgoed of politiek

“Langzamerhand werden de contouren van de vastgoedontwikkeling en daarmee de fact-finding missie duidelijk. Het team bleek de tanden niet in een vastgoedcasus maar in een politieke

*weer eens wat anders dan een midweek Veluwe*



casus gestoken te hebben. De 'National Consultants' een vindingrijke lokale club van voormalige Harvard- en MIT studenten trad op als belangenloos ontwikkelaar en had een ingang gevonden bij het Ethiopische Rode Kruis om het onroerend goed project tot ontwikkeling te brengen. Bij het Rode Kruis leek er twijfel over deze gang van zaken. De fact-finding missie leek dan ook gebruikt te worden gebruikt om deze gang van zaken kritisch te beschouwen."

## Afrika

"Van het Afrikaanse landschap heeft John niet veel gezien. Van de Afrikaanse mentaliteit heeft hij echter in korte tijd heel wat opgestoken waarmee de afgeleide doelstelling van de missie, het management development van de deelnemers, werd ingevuld. Wij Nederlanders willen direct doordringen tot de kern van de zaak", licht hij toe, "Afrikanen niet, inhoud doet er tijdens de eerste gesprekken niet echt toe, het gaat veel meer om het behoud van de relatie, de respectvolle omgang met gesprekspartners, helaas is daar tijdens

een korte missie niet altijd tijd voor". Wat John verder opviel is het gemak waarmee de missie kon doordringen tot de hoogste top van de Ethiopische samenleving. "De voorzitter van het Ethiopische Rode Kruis is een vriend van de president en dus mochten we voor het diner bij de president aanschuiven."

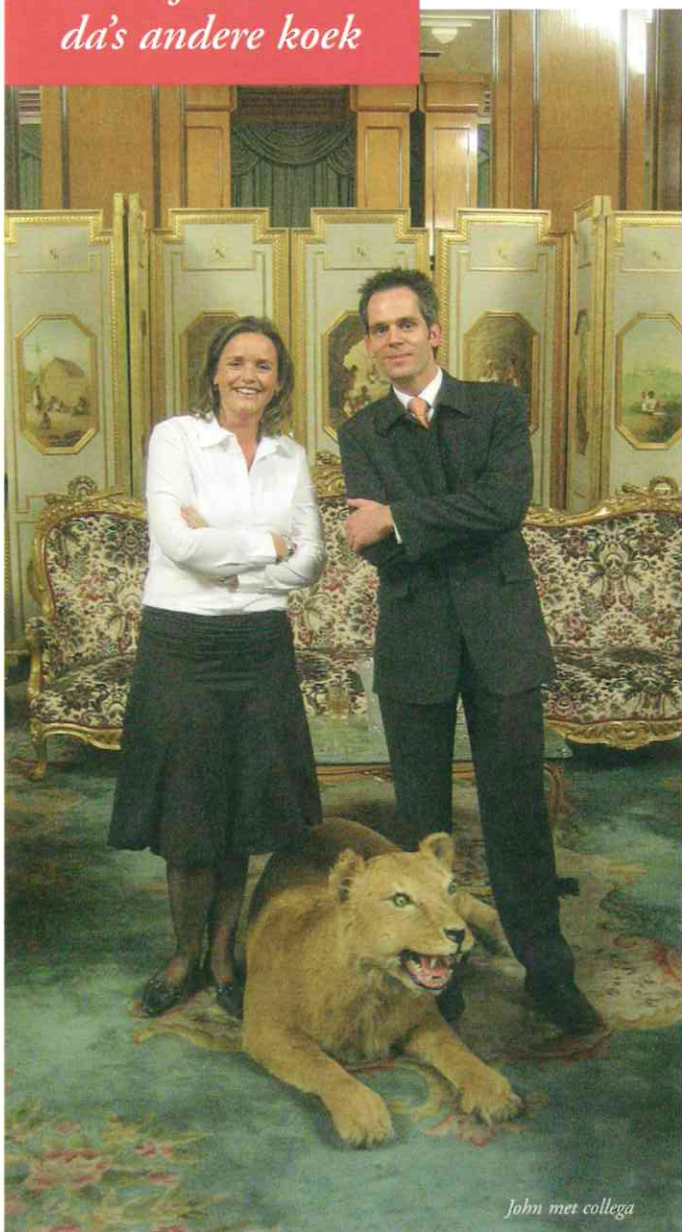
## Aanbevelingen

"Op de laatste dag van de missie werden de bevindingen ten presidentiële paleize gepresenteerd. Waar de National Consultants de gelegenheid gebruikten om in 3D-beelden het gegarandeerde succes van de ontwikkeling toe te lichten, hadden de Nederlanders een soberder verhaal. De kern van het advies was de nadruk op een risico-mijdende rol voor het Ethiopische Rode Kruis. De grond werd kosteloos ter beschikking gesteld door de overheid; in een rol als landlessor zou het Rode Kruis onder meer het perceel in erfpacht kunnen uitgeven aan een commerciële partij die het ontwikkelingsrisico kan dragen. Met de ontvangst van de lease wordt dan toch de voorwaarde van het op gang brengen van de kasstroom ingevuld. Uitrust van het perceel tegen één of meer kleine percelen, geschikt voor woningbouw, was een alternatief. In ieder geval moest de investering volgens het team gefaseerd worden aangepakt en was de bouw van woningen in plaats van kantoren aan te bevelen." John weet niet of het advies beantwoordde aan de wensen van de opdrachtgevers. "Misschien is het in een la terecht gekomen en blijft het daar voorlopig nog liggen."

Onder de vlag van het Rode Kruis zou hij desondanks graag nog eens teruggaan naar Afrika. "De sfeer, de manier van zakendoen, de ondoorzichtige belangen en de omgang met elkaar zijn zó anders dan in Nederland en smaakt zeker naar meer. Afrika is Afrika."

Voor meer informatie:  
[www.esteemwork.com](http://www.esteemwork.com)

*Afrika,  
da's andere koek*



*John met collega*



vacature<sup>2</sup>

Getting you there.

**FORTIS** 

**drs. Kevwe Scott-Emuakpor MMC | Commercieel Projectmanager:**

“Voorheen was ik adviseur. Nu ben ik adviseur, lobbyist en probleemoplosser van ruimtelijke vraagstukken waar Nederland mee kampt. De groei van het aantal huishoudens, de verstedelijking en de bereikbaarheidsproblematiek in ons land vragen om duurzame en innovatieve oplossingen. Zo werk ik ook aan oplossingen tegen het oprukkende water en besteed ik aandacht aan het verbeteren van de bereikbaarheid en toegankelijkheid van functies. Met het primaire doel: het versterken van zowel economie als leefomgeving. Werken bij Fortis Vastgoed Ontwikkeling is voor mij dan ook: werken binnen een veelzijdige en boeiende organisatie.”

Werken bij Fortis Vastgoed Ontwikkeling betekent werken in een uitdagende en motiverende omgeving. Maar het betekent bovenal ook bezig zijn met het realiseren van onderscheidende woon-, werk- en winkel- en leefomgevingen, die naadloos aansluiten bij de wensen van de klant. Fortis Vastgoed Ontwikkeling is altijd op zoek naar professionals die zowel zelfstandig als in teamverband onze ambities waar kunnen maken.

Kijk op [www.fortisvastgoed.nl/ontwikkeling.cmt](http://www.fortisvastgoed.nl/ontwikkeling.cmt) voor onze vacatures.

# Wat heeft Earth Aid Holland/Ami Nadu met haar veiling opbrengst gedaan?

door: Fabien Schiereck, de oprichtster van de stichting

**H**et is alweer een jaar geleden dat de Alumnivereniging van de Amsterdam School of Real Estate een veiling hield ten bate van het goede doel. Earth Aid heeft toen een flink bedrag gekregen om een centrum te gaan bouwen voor gehandicapte kinderen in India.

recht van de buurtbewoners willen we een oplossing vinden: er komt een kraan buiten op straat en een deksel op de put voor de veiligheid van de kinderen. Met het geld dat we overhouden, hopen we op het buiten terrein een dak te kunnen bouwen, waaronder kinderen in de schaduw kunnen spelen en we bijeenkomsten kunnen houden met de ouders.

## Investerings werpen vruchten af

We hebben weer heel wat van onze lijst af kunnen strepen en het lijkt erop dat alle investeringen nu hun vruchten af gaan werpen. Het belangrijkste is dat we een plek hebben gevonden om het centrum op te zetten. Daarnaast hebben we ons organisatorisch sterk gemaakt als het gaat om financiële administratie en legale status. De overheid zal na een aantal maanden al dan niet op ons verzoek komen inspecteren hoe we bezig zijn en zal na zes maanden tot een jaar besluiten of we een 'door de overheid goedgekeurde instelling' zullen worden. We zijn begonnen met het aannemen van personeel voor het dagcentrum zodat in augustus en zomogelijk eerder, kan worden begonnen. De officiële opening is gepland voor september 2007.

## Na een goed begin is nu een vervolg nodig

In de komende periode zullen we ons richten op de ontwikkeling van het centrum en op het garanderen van financiële steun. Een aantal organisaties in Nederland heeft interesse getoond in



We zijn in overleg met de overheid gaan zoeken naar een geschikte plek voor het centrum en zijn uitgekomen in Thirukalukundram (India). Vanwege de centrale ligging van dit dorp langs verschillende aanvoerwegen kunnen we van hieruit veel kinderen bereiken die op het platteland wonen. Het team heeft een centrale plek van waaruit ze de dorpen kan bezoeken. Veel bussen komen hier aan en we zijn makkelijk te vinden door de cliënten, omdat we vlak achter het busstation zitten.

## Een dak voor schaduw

We hebben van het geld een bestaand gebouw kunnen renoveren zodat het geschikt werd voor gehandicapten. Stoepjes, drempels en de oprit zijn met beton gladgestreken zodat een rolstoel er makkelijk op kan. Deuren zijn verbreed, het toilet is aangepast en het buitenterrein is egaal gemaakt. Er moest ook een oplossing komen voor de grote put die op het terrein stond en die door de hele buurt gebruikt wordt voor de watervoorziening. Voor dit verworven

*gift is start naar  
betere toekomst*



sponsoring van de voortzetting van het project, maar tot dusver geen absolute toezeggingen. We werken er hard aan om iedereen bewust te maken van het feit dat als we geen geld binnen halen, we in januari 2008 door ons geld heen

zullen zijn en weer kunnen stoppen. We hebben een goed begin gemaakt, maar uitbreiding zal in het komend jaar gewenst zijn. De school voor speciaal onderwijs voor kinderen die niet aan het regulier onderwijs kunnen meedoen

is onze volgende wens. Hiervoor zullen we geld moeten inzamelen om land te kunnen kopen en te kunnen bouwen. Het gaat goed met India, wat gevolgen heeft voor het prijsniveau. Bouwvakkers vragen twee tot drie keer zoveel salaris als een jaar geleden en de prijzen van land en materiaal stijgen schrikbarend. Dit betekent dat als wij land willen kopen, we niet te lang moeten wachten. Hopelijk halen we in 2008 genoeg geld op om onze dromen waar te maken en de kinderen een betere toekomst te garanderen!!

We willen de alumni van de ASRE heel erg bedanken voor jullie gulle gift waarmee het mogelijk is geworden om een start te maken naar een betere toekomst voor kinderen die al zo lang verwaarloosd worden.

*Kijk op de website voor de laatste ontwikkelingen:  
[www.earthaidholland.nl](http://www.earthaidholland.nl)*

*officiële opening van  
het dagcentrum is  
gepland voor  
september 2007*



*De Docent: Frans van Hoeken, directeur taxaties bij DTZ Zadelhoff*

# We hebben nog 150.000 euro nodig!

door: Boris van der Gijp

**M**asterclass gaat deze keer op bezoek bij het kennisbolwerk binnen DTZ Zadelhoff om te praten met Frans van Hoeken, docent aan de ASRE-opleiding, nestor in het taxatievak en voorzitter van de Stichting Tien Keer De Huur: "Professionaliseren is prima, maar het moet wel leuk blijven."

"Vroeger was het vak echt niet meer dan 'tien keer de huur'. Nou ja, soms negen, soms elf, maar gemiddeld altijd tien. De taxatieleer heeft zich in de afgelopen jaren dan ook flink ontwikkeld. En natuurlijk heeft de ASRE daar een flinke steen aan bijgedragen. Leo en Lidwien zijn de pijlers van de ASRE, die het samen goed gelukt is de 'school' verder te professionaliseren. Binnen de vastgoedwereld blijft het toch dé opleiding. Tegelijkertijd hebben ze echter ook de vriendelijke, bijna kleinschalige sfeer weten te behouden. Lesgeven bij de ASRE blijft voor mij daarom ontzettend leuk om te doen. Bovendien houdt het jezelf scherp, je maakt zo heel bewust de ontwikkelingen in het vak mee. Twintig jaar geleden had niemand een pc, probeer dan maar eens een DCF-

berekening te maken. Nu is die computer gemeengoed en zie je het vastgoed meer en meer opschuiven in de richting van de financiële wereld. Zeker bij het waarderen van grote portefeuilles gaat het tegenwoordig om zaken als statistiek, risicomangement en de kwaliteit van de cashflow. Dat vereist een heel ander slag mensen dan de taxateurs die individuele panden of kleinere portefeuilles taxeren. Daarbij gaat het ook om het inschatten van de emotie die met het vastgoed verbonden is. Voorlopig is het vak nog niet uitontwikkeld. Ik geloof zelf dat in de nabije toekomst grondige analyses van referenties en verkoopcijfers van vergelijkbare panden, een nog veel grotere rol gaan spelen dan nu het geval is. Daarnaast zullen bij het taxeren 'steeds vaker scenario's toegepast

worden. Het zou wel heel toevallig zijn als die ene toegepaste DCF-berekening precies de juiste is. Toch is de kern van het vak onveranderd; je moet als taxateur feeling houden met de transactiepraktijk. Ik ben er van overtuigd dat een taxateur uit de eerste hand moet horen hoe een transactie in elkaar steekt. Dat lees je niet in de VGM of de PropertyNL. Bij taxeren vertaal je wat er in de markt leeft. Daarom moet je die markt als geen ander kennen!"

## Orange Babies

Frans, je geeft nu leiding aan 65 taxateurs, ben actief als docent, op welk moment kwam Tien Keer de Huur voorbij? Frans antwoordt: "het is eigenlijk vanzelf gegaan. Ik wilde samen met een vastgoedvriend en -vriendin een voetbaltoernooi organiseren voor vastgoedondernemers. Daar was echter zoveel animo voor dat we concludeerden dat we het goed moesten gaan aanpakken. Er kwam een stichting en daar hoort ook een goed doel bij: Stichting Tien Keer De Huur was geboren. Ludieke naam, want hoe serieus we ook voor het goede doel bezig zijn, het is iets wat we naast ons eigenlijke werk doen en dus wel leuk moet blijven. In het begin varieerden we in goede doelen die we steunden. We begonnen met de steun voor Orange Babies. Die keus was makkelijk gemaakt, René Froger speelde mee in het Tien Keer De Huur Tournament en zijn vrouw is ambassadrice voor dit goede doel. Vandaar.

## Moestuin

Nu zetten we ons echter meer structureel in voor het Moestuinproject.





We hebben ons gecommitteerd aan de financiering van de vernieuwbouw van het grote Moestuingebouw in de Maarschalkerweerd in Utrecht. In dit gebouw kunnen jonge gehandicapten en andere jongeren die een zetje nodig hebben een winkeltje beginnen om hun moestuinproducten te verkopen en zo wat werkervaring of - ritme opdoen. Later zal er misschien zelfs een restaurantje in het gebouw worden geopend. Het gebouw doet bovendien ook dienst als uitvalsbasis voor de andere activiteiten in de moestuin. De moestuin, bijna 3 hectare groot, draagt overigens op zijn beurt weer bij aan het behoud van het karakteristieke cultuurlandschap van de Kromme Rijn. Voor de vernieuwbouw van het gebouw is 500.000 euro nodig. Een enorm bedrag, dat haal je niet zo maar met een activiteit bij elkaar, daar zijn we veel langer mee bezig. Bovendien willen we graag het draagvlak wat verbreden.

Er is nu 350.000 euro binnen, de rest proberen we zo snel mogelijk bij elkaar te halen. Als stichting zijn we steeds meer aan het professionaliseren. We werken nu ook los van onze activiteiten met donateurs, vastgoedbedrijven die een steentje aan de Moestuin willen bijdragen. Op lange termijn willen we een platform opzetten waarbinnen de gelden die de vastgoedsector vrijmaakt voor goede doelen worden gekanaliseerd. We moeten dan wel oppassen voor teveel bureaucratie. Professionaliseren is prima, maar het moet wel leuk blijven. Nu geeft het jezelf inzetten voor het goede doel

# 10 X huur

veel positieve energie. Je ziet dat veel vastgoedmensen na een dag praten over rendementen, bonussen en winsten zich graag voor een goed doel willen inzetten. Zeker nu je ziet dat de overheid een stapje terug doet neem je als vastgoedprofessional ook je maatschappelijke verantwoordelijkheid. Misschien is het wel de tijdgeest, als je beseft dat je het zelf goed hebt en om je heen kijkt, zie je dat je zoveel kunt bijdragen..."

**Voor meer informatie:**

[www.moestuinutrecht.nl](http://www.moestuinutrecht.nl)

[www.tienkeerdehuur.nl](http://www.tienkeerdehuur.nl)

*dat lees je niet in de VGM of in PropertyNL*



**Escalier**  
Executive Search Vastgoed

[www.escalier.nl](http://www.escalier.nl)  
drs Jacques Craenen MRE MRICS

# African Community Outreach helpt in Zuid-Afrika

door: Boris van der Gijp

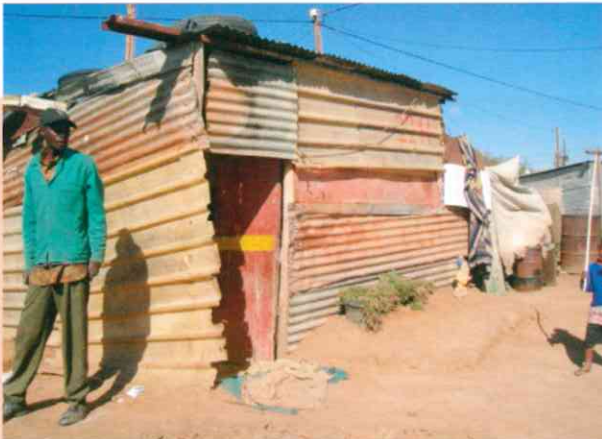
**D**irect na de oproep in de digitale nieuwsbrief zorgde Taco de Groot ervoor dat we foto's binnenkregen die perfect aansloten bij dit themanummer: Goede Doelen en Vastgoed. De foto's waren afkomstig van African Community Outreach. Nieuwsgierig gemaakt nam ik contact op met Terri en Hamish Rodgers die mij volgens Taco meer informatie zouden kunnen verschaffen. Dat Taco met zijn actie de in de nieuwsbrief beloofde fles wijn had verdiend was hiermee wel duidelijk.

## Pindakaas

African Community Outreach is een non-profit organisatie die zich vanuit een christelijke inslag richt op het helpen van armen en werklozen in

Zuid-Afrika. De werkloosheid in Zuid-Afrika is hoog en ondanks de rijkdom van het land is er daardoor een grote groep mensen die in moeilijke omstandigheden leeft, zonder stromend water, in huizen van karton en

golfplaten. De organisatie wil zoveel mogelijk mensen in ieder geval een veilig thuis bieden, hoe simpel dat huis ook is. Een huis dat veilig en schoon is. Terri en Hamish Rodgers zijn een 'husband and wife team' die vanuit een kleine gemeenschap in de omgeving van Vaalwater opereren. Vijf jaar geleden begonnen ze met het opzetten van een voedselbank om in de eerste levensbehoefte van de mensen in de omgeving van Vaalwater te voorzien. Vaalwater ligt in de Waterberg Mountains Bergen, 3 uur rijden ten noorden van Johannesburg en is een



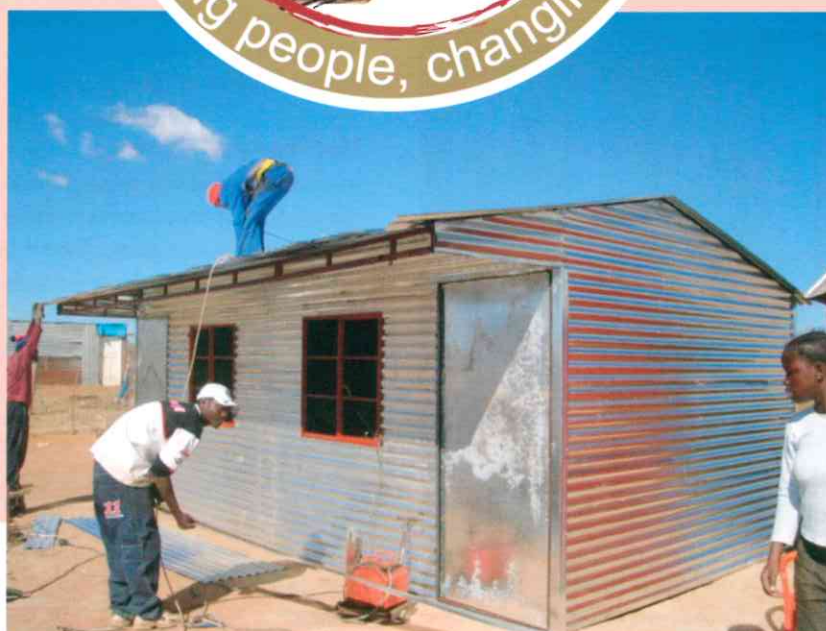
extreem arm dorp. Inmiddels voeden ze meer dan 1.000 mensen per week, waarbij kleine kinderen, zwangere vrouwen en schoolkinderen voorrang krijgen. Helaas moeten ze zich nu nog beperken tot het verstrekken van boterhammen pindakaas, met melk en fruit, een 'echte' keuken waarin ze bijvoorbeeld soep zouden kunnen warm maken ontbreekt nog steeds in het dorp, net als elektra overigens.

### Je ontkomt niet aan keuzes

Niet alleen bij het verstrekken van eten, ook bij het zorgen voor huisvesting ontkomen Terri en Hamish niet aan het maken van keuzes. "We kunnen alleen voor de meest wanhopige families voor huisvesting zorgen. Die huizen zijn een echte verbetering wanneer je ze vergelijkt met de krotten waar de mensen vandaan komen. Een tweekamerwoning, met een betonnen vloer, een raam en een afsluitbare deur kost echter 1500 Amerikaanse dollars, een fors bedrag voor African Community Outreach. Het toilet is dan nog buiten. Voor een eenkamerwoning is een investering van ca. 1.000 dollar nodig."

### Twee potloden per jaar

"Een van de oorzaken van de povere toestand in Vaalwater is de Aids Crises. Een groot deel van de volwassen moeders van tussen de 20 en 35 jaar is aan de ziekte overleden. We zien dat tieners hun school moeten opgeven om als enige kostwinner voor eten voor het gezin te zorgen. Soms moeten die kinderen bij hun burens bedelen om iets te eten te krijgen. We proberen de cirkel van armoede te doorbreken door deze 'kinderfamilies' van voedsel te voorzien. Daarbij proberen we samen met hen een kleine groentetuin op te zetten, zodat ze zelfvoorzienend worden. Om dit te bereiken sponsoren we ook tien 'boerderij-scholen' in de omgeving van Vaalwater. Niet alleen met eten, maar ook met potloden, schriften, etc. Elk kind ontvangt twee potloden per jaar! Daarbij is het ons in januari gelukt om 300 schooluniformen



te bemachtigen die we aan de armste gezinnen hebben verstrekt. Hoe arm ook: zonder uniform, geen les." "Het is duidelijk dat we voor onze werkzaamheden hier in Vaalwater geld nodig hebben. Het kost ons anderhalve dollar per dag om een kind te voeden, een schooluniform kost tussen de 10 en de 60 dollar. We zijn aan het sparen om een echte keuken neer te zetten, waar we ook eten kunnen opslaan en waar mensen zich in een aparte ruimte ook kunnen wassen. Op korte termijn hebben we daarbij dringend behoefte aan een auto waarmee we mensen en voedsel kunnen vervoeren."

Wie Terri en Hamish wil helpen kan contact opnemen via email: [aco@africanco.org](mailto:aco@africanco.org).

Wanneer mensen geld willen overmaken kan dat met de volgende gegevens:

African Community Outreach,  
First National Bank,  
banknummer 6211 4132 939,  
S.W.I.F.T. nummer (nodig om vanuit NL geld over te maken):  
FIRNZA JJ143.

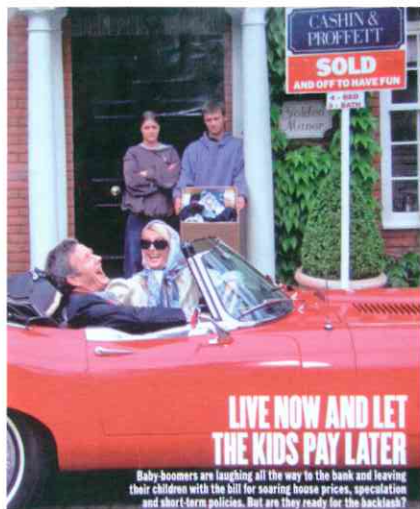
Het wordt zeker goed besteed.

*Taco, de wijn is voor jou!*

# Starters als goed doel

## VAN DE PROFESSOR

**W**ie het Verenigd Koninkrijk bezoekt valt over de magazines en artikelen met de strekking van 'Live now and let the kids pay later'.



Vader en moeder gaan na de verkoop van hun Britse huis in een zonnig buitenland potverteren en laten hun kinderen onbemiddeld en onbehuist achter. De boodschap is telkens hetzelfde: de babyboomers (geboren tussen 1945 en 1955) hebben, zonder er al te veel voor te doen vermogen vergaard, gaan hiermee feesten en laten hun kinderen zitten met onbetaalbaar dure woningen. Daardoor kunnen hun kinderen de 'property ladder' niet op komen. En dan lees je ook: "ik had goed werk, kreeg behoorlijk betaald en toch kon ik een eigen woning wel vergeten". Britse woningmakelaars zien het feit dat starters uit de woningmarkt worden geprijsd als een groot fundamenteel probleem. En dat speelt niet alleen in Londen (gemiddelde woningprijs: 300.000 pond), maar ook op het platteland rond de steden. Mensen uit de dure steden drijven daar ook de prijzen op. Daar kunnen ze het vaak

nog wel betalen. Veel gepensioneerden zoeken ook hun heil buiten de grote steden. Ook is er een vraag naar tweede huizen. Deze fenomenen doet zich overigens ook – zij het in mindere mate – voor in Eupa en in Noord Amerika.

### Het lot van starters

In dit licht is het ook niet verwonderlijk dat er internationaal steeds meer congressen worden georganiseerd over het lot van starters op de woningmarkt. Ja, ook in ons land lijken ze zielig. De gemiddelde woningprijzen zijn vanaf 1982 enkel nog gestegen (zie grafiek). De gemiddelde woningprijs in ons land was volgens het kadaster in mei 2007 € 246.215. Welke starter kan dat nu betalen?

### Vooruitzicht 2008: het ziet er niet goed uit

Maar hoe zit het met de betaalbaarheid? Onderstaande grafiek uit een rapport van de Rabobank laat zien dat de betaalbaarheid sedert 1985 per saldo fors is afgenomen, zowel voor starters als doorstromers. Wel was er een beperkte verbetering in de periode 2000 – 2006. De gedaalde rentestand en de inkomensgroei hebben de prijsstijgingen kunnen compenseren. Maar na 2006 gaat het minder goed en is de index voor starters (weer) onder de 100 gezakt. Bij een indexwaarde van 100 bedragen de bruto maandlasten 30% van het bruto inkomen. Door de huidige rente- en woningprijsstijgingen ziet het er volgens de Rabobank ook voor 2008 niet goed uit.



Toch zijn dit maar gemiddelden. Starters in de grote steden zullen in de regel meer dan het gemiddelde moeten besteden aan woonlasten. Dit komt door een verschil in (de ontwikkeling van) woningprijzen. In steden als Almelo en Emmen zijn keurige eengezinswoningen met tuin voor en achter te koop voor rond de € 150.000, maar in Houten bij Utrecht gaan die dingen weg voor circa € 225.000 terwijl je van dit laatste bedrag binnen de ring van Amsterdam nog slechts een appartementje kan kopen van ongeveer 50 à 65 m<sup>2</sup>.

### Starters massaal naar noordoost Frankrijk?

In New York en Londen moet je overigens denken aan prijzen van tussen de € 10.000 en de € 30.000 per m<sup>2</sup>. Daar zijn ondanks hogere inkomens de woonquotes ook vaak veel hoger dan in ons land. Maar in leeggestroomd noordoost Frankrijk heb je voor € 10.000 al een woning. Maar ook geen baan! Wonen in de grote steden is populair geraakt.

Voor de gemiddelde yup is wonen in een randgemeente of buitenwijk van een metropool ook geen doen. Je zit in Londen bijvoorbeeld uren in een metro en/of trein en het is nog erg duur ook.

*ook in ons land zijn starters zielig*



En aan een auto heb je niets. Dan kan je maar beter meer betalen voor een plekje in de stad.

Van deze ontwikkeling zijn de starters die in de steden willen wonen de dupe geworden. Hier komt bij dat zij door het meest gebruikte toewijzingsysteem voor corporatiewoningen (woonduur) vaak niet op de (betaalbare) huurmarkt terecht kunnen.

In veel grote wereldsteden zijn er derhalve programma's om verplegend personeel, politieagenten en andere sleutelfunctionarissen met voorrang te huisvesten in goedkope (huur)woningen. Ook zijn er door gemeenten en corporaties vele inkomensafhankelijke steunvormen ontwikkeld, waaronder in Nederland koopsubsidies, koop-huurvarianten (MGE, Koopgarant enz.), gedeeld eigendom, alsmede een scala aan startersleningen en startershypotheken. Maar de voorwaarden aan die leningen zijn vaak zo stringent (denk bijvoorbeeld aan de eis van de gemeente Amsterdam dat de starter een goedkope huurwoning achterlaat binnen een bepaald gebied) en het beschikbare budget is veelal zo gering dat in de grote steden daarvan niet meer dan rond de 100 à 150 mensen per jaar gebruik (kunnen) maken.

### Bijdrage charitatieve instelling

Het is net als vroeger om een bijdrage van een charitatieve instelling te krijgen; je moet en wees zijn en

## *u hoeft toch niet te eindigen als de rijkste man van het kerkhof?*

gehandicapt zijn en een bepaald geloof aanhangen en een bepaald soort werk hebben en niet te veel en te weinig verdienen en geboren zijn en werken in een bepaalde stad.

En dan kreeg je uiteindelijk 100 gulden (eigen ervaring bij de financiering van mijn proefschrift). Politiek oogt het prima, maar materieel stelt het weinig voor. Die leningen zijn ook geen structurele oplossing, hierdoor worden de prijzen alleen maar verder opgedreven, net als door de hypotheek-renteaftrek. Die subsidies komen alleen maar terecht bij de verkopers (waaronder onze feestvierende babyboomers). Meer structurele oplossingen moeten worden gezocht in het laten dalen van het woningprijsniveau en dan vooral dat van kleinere woningen.

Dit kan onder andere door meer bouwen, meer verkopen van kleinere corporatiewoningen en het vervangen van de woonduur als voorrangscriterium door inschrijfduur en loting. Ook zijn koop-huurvarianten, waaronder Koopgarant, voor starters interessant omdat korting op de koopsom wordt gegeven.

Hiernaast zijn van belang het vergroten van de doorstroming in de huurmarkt (door huurders die het kunnen betalen de marktprijs te laten betalen; het aanpakken van scheefwoners) en het afschaffen van de (verhuisbewegingenremmende) overdrachtsbelasting in combinatie met het gefaseerd beëindigen van de hypotheekrenteaftrek (ook al treft dit starters eveneens, zij het in mindere mate dan bij veelverdieners).

En wat doe je nu als geheel Nederland quote que quote in Amsterdam wil wonen en werken en daar de prijzen tot astronomische hoogte opdrijft? Normaal gesproken gaat dan de productie omhoog, maar dat is niet het geval bij locatiegebonden vastgoed. En de grachten dempen en bebouwen is ook zo wat.

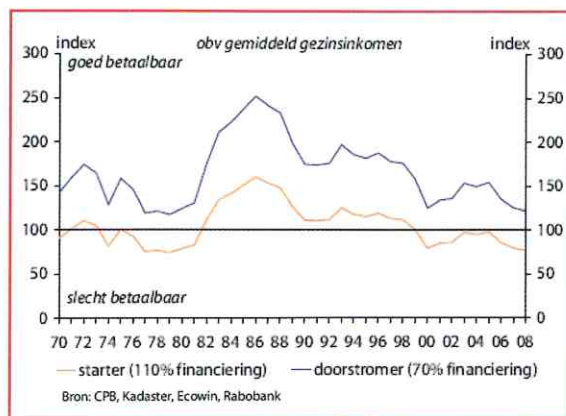
### Grootouderhypotheken

Tegen dit soort ontwikkelingen is geen kruid gewassen. In dit licht is het natuurlijk een goed idee kinderen mee te laten profiteren van waardeinstijgingen bij de ouders; dit bij wijze van ondersteuning van een goed doel. U hoeft toch immers niet te eindigen als de rijkste man van het kerkhof. Sommige banken spelen hier handig op in met zogeheten generatie- familie- en grootoudershypotheken.

Borg staan is prima, maar het maandelijks subsidiëren van feestvierende reislustige kinderen is wat anders, denk ik dan. Maar hopelijk voor de starters denkt niet iedereen er zo over.

Ik laat mijn kinderen dit verhaal daarom maar niet lezen.

Peter van Gool, 3 juli 2007.



# MRICS achter je naam... een volgende stap in je vastgoedcarriere.

Door: Ed Nypels

**D**e wereldwijde organisatie RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) ontwikkelt zich meer en meer als een ledenorganisatie van Europese vastgoed-professionals uit alle disciplines. RICS heeft nu 130.000 leden in 120 landen.

Regeringen, bedrijven en NGO's herkennen een MRICS als een professionele partij, voor wie ethisch handelen vanzelfsprekend is. De organisatie ontwikkelt zelf normen en waarden en als lid moet je je daaraan houden. Als iemand lid is van de RICS kan je hem (of haar) daarop afrekenen.

Opgericht in 1868 als vereniging van Chartered Surveyors, is de RICS nu vooral een vereniging van vastgoed-professionals uit alle disciplines.

Niet alleen voor makelaars, taxateurs of ontwikkelaars, maar voor iedereen, die actief is binnen het onroerend goed. Bij RICS Nederland, inmiddels met 200 leden en sterk groeiend, staat diversiteit hoog in het vaandel. Dus ook gemeentelijke functionarissen, beleggings-fondsspecialisten, bankiers, advocaten en zelfstandige vastgoedprofessionals zijn welkom bij de RICS.

Op een voorwaarde: ze zijn pas lid na het voldoen aan onze opleidings- en

ervarings-eisen en na het met goed gevolg volbrengen van een examen.

## Assessment

Over dat examen (het zogenaamde Assessment of Professional Competency) bestaat veel onduidelijkheid. Het is echter niet meer dan een test van professionaliteit en ethisch handelen. Ook de voor het examen te overleggen bescheiden vallen best mee.

Lid worden kan onmiddellijk via de Senior route, dat wil zeggen met 5 jaar ervaring en 2 opleidingen (waarvan 1 de MRE), of met 10 jaar ervaring en alleen de MRE.

MRE-ers voldoen meestal voldoende aan onze eisen. Zij zijn professioneel en ambitieus en komen uit alle disciplines van het onroerend goed.

## Verdere voordelen?

RICS Nederland organiseert per jaar 4 CPD bijeenkomsten (Lifelong learning),



hier ontmoet je het RICS netwerk. Je hebt erkenning in binnen- en buitenland en stricte gedragsregels. Je bent geloofwaardig in je ethisch handelen.

## Kosten?

353 euro per jaar kost het lidmaatschap.

## Hoe nu lid te worden?

Kijk op [www.joinricsineurope.eu](http://www.joinricsineurope.eu) of stuur je CV per e-mail naar de RICS ter beoordeling; emailadres: [abank@rics.org](mailto:abank@rics.org)

*het examen en de te overleggen bescheiden  
vallen best mee*



# Ruimte voor veelzijdigheid



**bouwfonds mab**  
ontwikkeling

# specialist in vastgoed investerings

## **Invast**

### **Transacties**

Standing investments:

Zowel aan- als verkoop intermediair. Alle transacties worden uitgevoerd bij een optimale prijs en transactie efficiency. Bij verkoop aan buitenlandse fondsen is het een voordeel dat wij deze kennen en transacties ook in het Duits kunnen afronden.

Transacties met een hoger risico profiel:

Ook bij leegstand, korte contracten, herontwikkeling, oudere objecten of onvolkomenheden weten wij te plaatsen bij gereede, veelal particuliere investeerders, met een netwerk over geheel Nederland.

### **Advies**

Voor meerdere investeerders zijn wij bij transacties betrokken bij de uitwerking van transacties nadat een eerste overeenkomst tot stand is gekomen.

Wij zorgen daarbij dat de transactie ook daadwerkelijk gerealiseerd wordt tot en met overdracht, zonder dat dit de organisatie van de opdrachtgever belast. Complexiteit ziet Invast als uitdaging.

### **Specifieke expertise**

Succesvolle ontwikkeling of belegging in hotel vastgoed vraagt om specifieke expertise. Invast heeft deze expertise en ervaring in huis. De afgelopen jaren is Invast intensief betrokken bij diverse advies- en transactieopdrachten op het gebied van hotels. Invast beschikt over een eigen database met de eigendomsgegevens van 600 hotels in Nederland.

### **Waarom Invast ?**

Gespecialiseerd, gedreven, integer en professioneel. 'Hands on' en met meer dan 15 jaar ervaring in professioneel vastgoed biedt Invast toegevoegde waarde voor de opdrachtgever.

Wie ons niet kent verstrekken wij graag referenties, maar nodigen wij vooral uit nader kennis te maken.



*beleggingen | corporate | hotels*

Directie contact:

Drs Bastiaan Driessen MRE

Statenlaan 59 | Postbus 17179

2502 CD Den Haag

Tel: 070 33 858 33

Email: [driessen@invast.nl](mailto:driessen@invast.nl)

[www.invast.nl](http://www.invast.nl)