

NIEUWE STUDENTEN- HUISVESTING INTERESSANT MAKEN VOOR EEN BELEGGER/ FINANCIER

Nieuwe studentenhuysvesting voor de Hotel Management School Maastricht aanbesteden lijkt in eerste instantie niet zo ingewikkeld. Tot je erachter komt dat je rekening moet houden met complexe randvoorwaarden en eisen. Hoe maak je zo'n project dan toch interessant voor een investeerder?

Ad Smits en Willem Adriaanssen

De Hotel Management School Maastricht (HMSM) is gelegen op een prachtig landgoed. Studenten krijgen hier les, werken in het Teaching Hotel Château Bethlehem dat bekend staat om zijn bijzondere hotelkamers, ontspannen op de studentenvereniging en eerstejaarsstudenten wonen zelfs op dit terrein. Hierdoor ontstaat een hechte studenten-community die belangrijk is voor de school. Faculteitsdirecteur Ad Smits van Zuyd Hogeschool: 'Studenten bouwen hier banden op voor het leven, met elkaar én met de school. Na hun studie dragen ze - ook internationaal - de school uit, en dat legt ons geen windeieren. Om de community een nog internationaler karakter te geven, bieden we al tweetalig onderwijs aan, maar ook de nieuwe huisvesting moet bijdragen in het aantrekken van meer internationale studenten naar de HMSM.'

Op het terrein zijn nu 260 studentenkamers beschikbaar en aangezien de school wil groeien naar 400 eerstejaarsstudenten en de kamers verouderd zijn, is nieuwe huisvesting noodzakelijk. Zuyd gaat niet meer zelf investeren in studentenhuisvesting, omdat dit niet tot de kerntaken van een onderwijsinstelling behoort. Er moest dus een externe partij worden gevonden die de huisvesting wilde ontwerpen, bouwen, financieren, onderhouden en exploiteren. Willem Adriaanssen, partner van HEVO, begeleidt dit project. 'In eerste instantie denk je: hoe moeilijk kan zo'n aanbesteding zijn? Maar als je je verdiept in alle randvoorwaarden en de context, blijkt het een erg ingewikkeld project, en dat kan beleggers afschrikken. Daarom wilde Zuyd graag dat investeerders een grote inbreng konden hebben tijdens de aanbesteding. HEVO heeft een behoeftestelling geformuleerd, waarin de wensen en de minimale eisen zijn omschreven. Continu was het spel: hoe maak je dit een haalbaar project voor iedereen - van Zuyd en de gemeente Maastricht tot de partijen die zich inschrijven. Het was soms koorddans op een slap touw.'

Natuurgebied

De belangrijkste eis was dat de studentenhuisvesting de internationale community en aantrekkelijkheid van HMSM moest versterken. Om Zuyd controle te laten houden op de kwaliteit van het gebied, de exploitatie van de huisvesting en de tevredenheid van de studenten, is een erfpachtconstructie uitgedacht met een exploitatieperiode van 25 jaar. Ook wil de school graag grip hebben op de verhuurprijzen. Aangezien eerstejaarsstudenten verplicht worden op de campus te wonen, kunnen zij geen torenhoge huren voorgeschoteld krijgen. Een extern bureau werd ingehuurd om de businesscase uit te werken met een redelijke huurprijs die voldoende interessant is voor een investeerder. Gelijktijdig werkte een gespecialiseerd jurist het juridische kader uit.

De gemeente stelde ook allerlei eisen aan de nieuwbouw, bijvoorbeeld dat de kamers alleen door eerstejaarsstudenten van HMSM worden gebruikt, om niet in conflict te komen met het huidige beleid voor studentenkamers en hotels. Daarnaast moest de gemeente overtuigd worden dat het mogelijk is om meer volume te realiseren zonder het landschapspark aan te tasten. Om die reden werd een landschapsarchitect aangetrokken om het masterplan te maken. In nauwe samenwerking met de stedenbouwkundige van de gemeente zijn de ruimtelijke kaders uitgewerkt en is het bestemmingsplan aangepast. Voor de potentiële investeerders was nu duidelijk wat het volume van de nieuwbouw mocht zijn en wat het kader was waarin ze konden opereren. Ad Smits: 'We wilden het liefst 400 kamers, maar dat zijn er uiteindelijk 390 geworden omdat de school zich in een natuurgebied bevindt en er een maximum aan de bebouwing is gesteld. Daarnaast moest de bouw gefaseerd verlopen zodat de studenten hier kunnen blijven wonen.' Ook heeft Zuyd onderzoeken laten uitvoeren voor bijvoorbeeld archeologie, flora en fauna, bodemkwaliteit, boomkwaliteit en asbest zodat het risicoprofiel beheersbaar werd voor potentiële inschrijvers.

Ideeën toetsen en uitwisselen

Aanbestedingen hebben meestal een erg juridisch karakter. Zuyd wilde echter graag zoveel mogelijk gebruikmaken van de expertise in de markt, en de marktpartijen ook de ruimte geven om ideeën in te brengen over de wijze waarop studentenhuisvesting ontworpen en geëxploiteerd moet worden. Daarom ontwierp HEVO een procedure waarin ook individuele bijeenkomsten waren opgenomen om concepten te toetsen en ideeën uit te wisselen. Ad Smits: 'Het doel van die bijeenkomsten was steeds een dialoog te voeren over de kritische punten, om zo het formele karakter er een beetje af te halen. Dat deden we bijvoorbeeld door de tafels anders te positioneren of met minder personen te vergaderen. Toch bleek dat investeerders nog niet gewend zijn aan deze manier van aanbesteden. Vaak hielden ze lang achter wat voor hen het grootste obstakel was. Ze waren bang dat dat hen kwetsbaar maakte en dat hun ideeën bij de concurrentie terecht kwamen.'

Willem Adriaanssen: 'We gingen zeer zorgvuldig met hun ideeën om. Zo'n aanbestedingsproces ligt juridisch gevoelig; voordat je het weet heb je een claim aan je broek. Tegelijkertijd is het wel nodig om de knelpunten echt aan te pakken, zodat partijen een inschrijving kunnen uitbrengen. Dan moet je voldoende vertrouwen hebben in de nog prille samenwerking. Als een partij een probleem had, hebben we geprobeerd tot een oplossing te komen die voor de andere partij ook acceptabel was. Investeerders wilden bijvoorbeeld een garantie dat alle kamers gedurende de looptijd van het contract, dus 25 jaar, altijd verhuurd zouden zijn. Die garantie wilde Zuyd niet geven. Door met het bestuur van Zuyd te onderzoeken of er een tussenstap mogelijk was, zodat niet alle risico's bij de belegger terecht zouden komen, is er een gebalanceerd risicoprofiel ontstaan. Die aanpak heeft ervoor gezorgd dat er meerdere geldige inschrijvingen zijn uitgebracht. Er viel dus iets te kiezen voor HMSM en Zuyd.'

Icoon voor de opleiding

Afgelopen mei werden de contracten met de investeerder getekend. Dan denk je dat je de champagne kunt opentrekken, maar toen moest de welstandscommissie van de gemeente nog naar de plannen kijken. Zij had toch een aantal punten waarop het ontwerp moest worden aangepast. Uiteindelijk zijn ook deze problemen opgelost. Naar verwachting wordt begin 2019 begonnen met de bouw van de nieuwe huisvesting voor de internationale HMSM-community, waarvoor HEVO ook in deze fase het procesmanagement verzorgt. De huidige lange gangen met te kleine studentenkamertjes worden gefaseerd vervangen door wooneenheden voor vijftien studenten die een huiskamer delen. Er komt een gemeenschappelijke ruimte voor alle studenten, een fitnessgelegenheid en de openbare ruime nodigt ook uit tot ontmoetingen. Ad Smits: 'Ik hoop dat deze huisvesting, net als de bijzondere kamers van het Teaching Hotel, een icoon wordt voor de opleiding en dat studenten van over de hele wereld hier graag komen studeren.'



Meer weten?

Vraag Willem Adriaanssen
E willem.adriaanssen@hevo.nl
T +31 (0)73 6 409 511
M +31 (0)6 22 47 50 49

