

Bouwers Maas en Baar zagen elkaar zo weinig

André Baar van NBM Amstelland koopt voor een half miljard Wilma Nederland en wordt de grootste huizenbouwer van Nederland. “Mensen moeten alles in één middag bij ons kunnen regelen, ook hun hypotheek.” One stop shopping - ook op de woningmarkt.

- Jannetje Koelewijn

9 mei 1998 NRC

“Luud, we wonen vlak bij elkaar, waarom zien we elkaar zo weinig?”

“Gaan we wat aan doen, André.”

Het is vrijdagmiddag half vijf. De voorzitters van NBM Amstelland en Wilma International hebben de hele dag in het Okura Hotel aan journalisten en analisten uitgelegd waarom het zo goed en voordelig is dat ze één onderneming worden. Nu gaan ze naar huis - de een woont in Brasschaat, de ander nog wat dichterbij Antwerpen. “Nee, geen diner met veel drank”, zegt André Baar van NBM Amstelland. “Dat doe ik pas als ik de centen heb overgemaakt.”

Zijn bedrijf koopt Wilma Nederland voor ongeveer een half miljard, deels cash, deels in aandelen. Samen zullen ze jaarlijks 7.500 huizen gaan neerzetten, samen krijgen ze een omzet van ruim 5 miljard, de grootste woningbouwer van Nederland.

“Ach, hoe begint zoiets”, zegt Baar in de auto, met sigaar. “Je kreeg opeens allerlei geruchten dat we onze aannemerij zouden wegdoen, dat we onze woningbouw gingen verkopen.” Dat is nu een maand of drie geleden. “Met de woningbouw ging het niet goed, en dan ga je inderdaad denken: wat doen we verkeerd en moeten we er niet vanaf. En wat ik nu ga zeggen klinkt heel onzakelijk, maar ik doe dat niet zomaar. Je ontslaat niet zomaar iemand en je doet ook niet zomaar 100 man weg. Ik had ze bovendien tot 2000 de tijd gegeven om het rendement te verbeteren. Dus toen dacht ik: als we er nou eens iets bijkochten om het sterker te maken.”

En toen dacht u aan Wilma?

“In dit werk moet je in concepten denken. Mijn wens, mijn visie...” Hij onderbreekt zichzelf en zegt: “Dat klinkt mooi uit een boerenzoon z'n mond (zijn vader was een kleine aannemer in Roodeschool).” “Mijn visie is dat de mensen, net als in de kledingzaken van Piet Zoomers, alles in één keer bij ons moeten kunnen kopen: een huis, de vloertegels, de keuken én de financiering, stropdas gratis.” Hij lacht. “Wij zijn nu de enigen in Nederland die een totaalpakket kunnen aanbieden.”

In dat totaalpakket van NBM Amstelland en Wilma zit ook: marktonderzoek, projectontwikkeling, advies, ontwerp, aanleg van de woonomgeving, infrastructuur, aftersales service - alles tussen niets en een complete, nieuwe woonwijk of een nieuw industriegebied. “Die hele keten wil ik beheersen”, zegt Baar. “Alle schakels in één hand.”

Nu, zegt hij, zitten tussen al die schakels nog tussenpersonen die ook geld willen verdienen, en dat maakt huizen duurder. “Als de kosten omlaag gaan, kan de kwaliteit omhoog. Voor de consument is dat het verschil tussen een klopklop-keuken of een mooie keuken, voor dezelfde prijs.

U belde ze in april op en zei: ik zoek een bruid?

“Nee zeg, dan was de prijs meteen omhoog gevlogen. Ik zei: laten we eens wat afspreken en eens tegen elkaar aan lullen. Maar ik wilde Wilma graag hebben. Als ik iets koop, koop ik het beste.”

En dit was het beste?

“Dat weten we pas echt over een jaar of drie, vier. Eerst zien hoe het uitpakt.”

Voor Luud Maas van Wilma - als aandeelhouder verdient hij 180 miljoen gulden aan de transactie - was het een emotionele stap, zegt Baar. “Mensen hebben zich voor hem uit de naad gewerkt, en nou, zeggen ze tegen hem, verkoop je ons.” Of de werknemers van de twee ondernemingen wel bij elkaar zouden passen - dat was, zegt Baar, het lastigste punt bij de onderhandelingen.

Als u ook hypotheek en verzekering wilt verkopen, betekent dat dan dat u zelf, net als Ahold, plannen maakt om een bank te beginnen?

“Haha, nee hoor, dan moet je een bankvergunning hebben en dat lukt nooit.” Met mijn verleden zeker niet, zegt hij er achteraan (Baar is verdachte in de beursfraudezaak).

De Finex-gebieden zijn straks klaar, en dan is Nederland volgebouwd. Blijft er wel genoeg markt over voor zo'n grote huizenbouwer?

“Ach, daar maak ik mij geen zorgen over. Moet je eens opletten als je over Nederland vliegt. Al die wijken die in de jaren 70 zijn neergezet, stedenbouwkundig zien ze er goed uit, zelfs de Bijlmer. Maar de gebouwen zijn te hoog of niet goed, dat moet allemaal anders. De rehabilitatie van die wijken, dat is een markt van 40 miljard gulden alleen al tot 2005. Voorlopig valt er voor ons genoeg te doen.”