

inHAUZ

Vastgoedmagazine EDITIE #1

Aad Aaldijk

Professionals aan het woord

Vastgoed van alle kanten belicht

Recht | financiën | beleggen,
transacties | architectuur,
projectontwikkeling

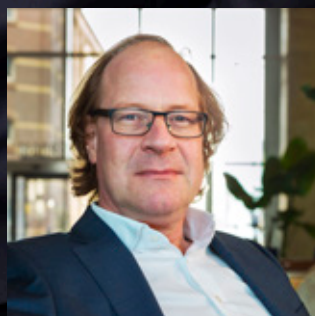
Frank Geelhoedt



Esther den Herder



Rutger Blaauw



Louis Aussen





Meer kracht, meer controle.

De BMW 5 Serie Sedan is de ultieme sportieve business sedan. Al bij de eerste aanblik is zijn uitdrukkelijke sportiviteit zichtbaar. Uitrustingen als het BMW Laserlight aan de voorzijde, de trapeziumvormige uitlaateindstukken en de LED achterlichten accentueren het vooruitstrevende karakter van de auto. In het interieur benadrukken features als de Ambiance verlichting en de van keramiekapplicaties voorziene bedieningselementen de elegantie. In combinatie met zijn indrukwekkende dynamische eigenschappen, perfect op elkaar afgestemde aandrijf- en ondersteltechnologieën en innovatieve technologieën biedt de business sedan tijdens zowel korte als lange ritten optimaal comfort en superieure kwaliteit - maar vooral rijplezier van het hoogste niveau.

De nieuwe BMW 5 Serie Sedan. Vanaf juli 2020 in onze showroom. Blijf op de hoogte via www.dubbelsteyn.nl

BMW Dubbelsteyn

Mijlweg 61
3316 BE Dordrecht
078 - 652 76 00
www.dubbelsteyn.nl

BMW de Fonkert

Burg. de Zeeuwstraat 130
3281 AL Numansdorp
0186 - 658 111
www.dubbelsteyn.nl

Inhoud

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 05 | Voorwoord
Van de redactie | 16 | Overzicht in de snelle
wereld van het vastgoed
Interview met Esther den
Herder |
| 06 | Kansen zien in vastgoed
Interview met Aad Aaldijk | 18 | Als je er met elkaar niet
meer uitkomt
Interview met Rutger Blaauw |
| 11 | Column
Jan M. Smit | 24 | Architectuur
met een glimlach
Interview met Louis Aussen |
| 12 | Financiering begint met
een goed verhaal
Interview met Frank Geelhoedt | | |

Colofon

inHauz is een uitgave van Hauz Beleggen in Vastgoed.
Kromme Nering 6-8 | 2995 BH Heerjansdam | info@hauz.nl | www.hauz.nl
Redactie Richard van der Keur en Barbara van der Keur
Eindredactie Richard van der Keur (Richtekst)
Vormgeving en lay-out Studio Rabarber
Druk Obreen Media
Reacties en informatie Esther den Herder, esther@hauz.nl
Beelden Petrina, Angelique van Woerkom, Chris Bonis, iStock,
hoofdbeeld cover: Angelique van Woerkom



Hauz is aangesloten bij Vastgoed Belang en VGME

*Het gemiddelde brandstofverbruik van de BMW 5 Serie Sedan varieert tussen de 1,3 en 8,4l/100 km en de gemiddelde CO2 emissie varieert tussen de 31 en 254 g/km. Data op basis van peildatum 01-07-2020.



Voorwoord

Van de redactie

Met plezier presenteren wij u deze eerste editie van inHauz. Een magazine over vastgoed en alles wat daarbij komt kijken.

Wie op een verstandige en rendabele manier wil investeren, vindt in het vastgoed talrijke mogelijkheden. Al is de markt misschien niet voor iedereen even overzichtelijk, want beleggen in vastgoed is een vak apart. Velen weten dit uit ervaring, anderen misschien iets minder.

In dit magazine vertellen de professionals het zelf. Zij zijn vertrouwd met alle facetten van vastgoedinvesteringen, zoals goed advies, begeleiding, financiering, architectuur en recht. Zij kennen de markt als geen ander, weten welke mechanismen er spelen en waar je als investeerder zoal mee te maken kunt krijgen. Gedreven vertellen zij over hun vak en de mogelijkheden. Levendige verhalen uit de praktijk.

En zo is inHauz een magazine om te bewaren. Want vastgoed zal er altijd zijn, en daarmee ook uw kans om vroeg of laat – voor het eerst of opnieuw – uw stap in de wereld van het vastgoed te zetten. Met inHauz wordt die stap nóg makkelijker. ■

Kansen zien in vastgoed

Interview met Aad Aaldijk

Waar Aad Aaldijk ook komt, overal ziet hij mogelijkheden. Leegstaande kantoorpanden, braakliggende terreinen, vervallen bedrijfsruimten: de gedreven adviseur van Hauz Vastgoed weet waar de kansen met beleggingsperspectief liggen. Ook als het gaat om portefeuilles en kant-en-klare beleggingen. “Goed advies is daarbij zeer essentieel.” Een gesprek over kansen, valkuilen en successen.

Tekst: Richard van der Keur | Portretfoto's: Angelique van Woerkom

Marktwerving

In het kantoor van Hauz Vastgoed, aan de Kromme Nering in het dorpshart van Heerjansdam, heerst volop bedrijvigheid. Als specialist in vastgoedbeleggingen is eigenaar Aad Aaldijk de hele dag in beweging, samen met Esther den Herder, assistent vastgoedbemiddeling van Hauz. “In dit vak is het belangrijk dat je scherp bent. Er is voortdurend beweging, dus moet je snel kunnen reageren. En niet alleen van negen tot vijf.”

Werkte hij in eerste instantie vooral in Zuid-Holland, met name Groot Rijnmond, inmiddels is zijn werkveld uitgebreid tot heel Nederland. “Ik beweeg altijd mee met de markt, met als het even kan een vooruitziende blik. Is er veel aanbod of juist veel vraag? Wat zijn de ontwikkelingen? Daar speel ik op in.” Voor zowel grote als kleine beleggers, vertelt hij, want de klantenkring van Hauz Vastgoed is breed en divers: particuliere beleggers, overheidsinstanties, wooncorporaties, maar ook bijvoorbeeld non-profitorganisaties. Ze weten hem te vinden en komen uit alle windrichtingen, van Gemeente Rotterdam tot de zorgverlener die een investeerder zoekt voor een pand. “Op het gebied van vastgoed bieden wij een breed scala aan diensten. Denk aan verkoop, aankoop, waardebepaling, maar ook advies voor zowel grote als kleine beleggingen. Ik breng de mogelijkheden in kaart en het te verwachten rendement voor de belegger.”

Eigen initiatieven

Aad werkt niet alleen in opdracht maar beoordeelt en waardeert vastgoed vaak ook op eigen initiatief. Want hij verstaat de kunst om partijen samen om de tafel te krijgen. Zoals afgelopen jaar, toen hij in Oud-Beijerland in de Ooststraat op een vervallen autogarage stuitte. “Ik zag die garage en de woningen eromheen; op het eerste oog leek het een treurige boel. Maar juist daar liggen vaak de mogelijkheden. Want als je verder kijkt, zie je vooral een unieke kans voor zowel omwonenden als de gemeente en zakelijke beleggers.” Heeft hij die kans eenmaal gespot, dan bijt hij zich erin vast. Dat begint met een telefoontje naar de eigenaar van het betreffende pand. In het geval van de autogarage zat hij binnen de kortste keren met de eigenaar om de tafel, met een kop koffie. Ondertussen onderhield hij contact met de gemeente over wat er wel en niet kan op deze grond. Mag je er bouwen? Welke plannen heeft de gemeente met het gebied? Vervolgens zoekt hij namens Hauz Vastgoed een partij die het geheel op wil kopen. In Oud-Beijerland zijn de overeenkomsten inmiddels getekend, wordt het oude pand gesloopt en komt er een geheel nieuw woonproject. “Beleggen in vastgoed is een complexe materie voor de betrokken partijen. Het kost een hoop tijd en vergt veel kennis van zaken”, vertelt hij. “Belangrijk is dus dat ik het project voor iedereen >>

“In dit vak is het belangrijk dat je overal bovenop zit.”



“De zakelijke feiten,
daar gaat het om.
Dan haal je het beste
rendement.”

weet terug te brengen tot de essentie. Vervolgens maak ik de balans op: de waarde, de huur, het rendement enzovoort. Het moet voor iedereen helder zijn.”

Vastgoedbeleggingen

Aad werkt nu bijna twintig jaar in de vastgoedmarkt. Begonnen op een makelaarskantoor, maar daarna al snel voor zichzelf in de bedrijfsmakelaardij. Want het ondernemerschap zit hem in het bloed, zoals ook zijn natuurlijke aanleg en interesse voor dienstverlening. “Ik ontdekte al snel dat ik ondernemerschap en dienstverlening perfect kon combineren in het vastgoed. Ook de dynamiek van deze branche sprak mij aan. Vastgoed is altijd in beweging, met name vastgoed met een bedrijfsfunctie.” Hij zag het aantal projecten groeien, net als zijn netwerk en klantenbestand. Dus verhuisde hij naar een kantoor in het dorpshart van Heerjansdam, met uitzicht op de kerk. Na de vastgoedcrisis in 2008 specialiseerde hij zich meer en meer in het bemiddelen in vastgoedbeleggingen. Deze beleggingen hebben altijd een bedrijfsfunctie. “Beleggen in vastgoed is een vak apart. Ik heb in mijn lange loopbaan inmiddels al zoveel vraagstukken behandeld, dat op dit gebied geen kwestie mij te lastig is. Ik vind het prachtig om die kennis en ervaring om te zetten in goed advies.”

Spin in het web

Vaak nemen mensen zelf contact op met Hauz Vastgoed, met uiteenlopende vragen. “Het kan zijn dat iemand ergens vastgoed bezit maar geen idee heeft wat hij of zij er in de toekomst mee moet. Dan ga ik met deze mensen in gesprek, inventariseer het bezit en de mogelijkheden.” Daarbij is er vaak ook de nodige emotie in het spel, weet Aad uit ervaring. “Het kan gebeuren dat een familie met vastgoedbezit om wat voor reden dan ook uit elkaar gaat, en dat er binnen die familie onduidelijkheid is over de waarde van de panden. Dat is voor de betrokkenen vaak een vervelende situatie, en goed advies is dan zeer essentieel. Ik ben dan eigenlijk een soort spin in het web, met veel goede mensen om mij heen. Ik ken mediators, advocaten, financiële mensen, noem maar op. Op die manier kan ik iedere opdrachtgever op alle fronten van dienst zijn.” Dat geldt zeker ook voor particuliere beleggers, vertelt hij. “Het komt bijvoorbeeld voor dat iemand een bedrijfspand erft. Niet iedereen weet raad met zo’n erfenis. Hoe moet je het pand onderhouden? In welk belastingregime kom je terecht?

Vaak wil de opdrachtgever het pand dan het liefst verkopen. Maar hoe pak je dat aan? Hoe zit het met de notaris?” Aad heeft op die manier onder erfgenamen al heel wat onaangename situaties voorbij zien komen in zijn loopbaan. “Mijn advies aan vastgoedbezitters is altijd: verkoop bij leven en welzijn! Dat voorkomt moeilijkheden, zoals bijvoorbeeld ruzie in de familie over de waarde van een pand. Dus heb je vastgoed? Regel het.

Kennis van zaken

Om vastgoed te verkopen is iemand nodig met kennis van zaken, ervaring en een groot netwerk. Iemand die de emotie uit de koop of verkoop haalt. “De zakelijke feiten, daar gaat het om. Dan haal je het beste rendement.” Aad neemt de opdrachtgevers op die manier alles uit handen, altijd in nauw overleg. Iedere beslissing neemt hij samen met de opdrachtgever, benadrukt hij. Dat begint al bij de manier van verkoop: kies je voor een zogenoemde stille verkoop of zet je het verkoopbare object juist breed in de markt? “Soms houdt de verkopende partij de verkoop van een pand graag stil. Dan houden we het ‘onder de markt’, zoals dat heet. Bij het nemen van die beslissing kijk ik met mijn kennis en ervaring wat naar verwachting het hoogste rendement oplevert. Want het kan ook juist verstandig zijn om het object breed in de markt te zetten. In dat geval zetten we het aanbod breed uit op internet.”

Resultaten

De ontwikkeling van de Ooststraat in de gemeente Oud-Beijerland is door Hauz Vastgoed inmiddels volop in gang gezet. En er is meer. Zoals de particuliere belegger die met Aads bemiddeling 24 appartementen in Rotterdam-Zuid heeft opgekocht. Ook is er de verkoop van een groot beleggingsobject in Hoogvliet, en het stuk grond dat Hauz namens een vastgoedbelegger heeft verkocht aan een projectontwikkelaar. “Beleggen in vastgoed blijft een vak apart. Voor veel mensen is het te complex. Dus is het altijd weer genieten als we zelfs het meest complexe project tot een goed einde hebben gebracht.” ■



“Ik ben eigenlijk
een soort spin in
het web, met veel
goede mensen
om mij heen.”

Aad in het kort

Aad studeerde HBO Vastgoed en Makelaardij. Sinds 2002 is hij actief in de bemiddeling van vastgoedbeleggingen. Na een franchisemakelaardijconcept startte hij na een jaar zijn eigen onderneming. Zijn specialisatie op het vakgebied van vastgoedbeleggingen is het bemiddelen van aan- en verkoop van niet-courant vastgoed. Bijvoorbeeld vastgoed waar nog veel bewerkingen aan vast zitten, het zogenaamde ‘lastige vastgoed’. Het meest trots is Aad op de verkoop en ontwikkeling van de Schiedamsesingel 143-145 te Rotterdam: in samenwerking met de Gemeente Rotterdam is gekozen voor behoud van deze panden voor de stad, en na herontwikkeling is het een prachtige belegging geworden.

En verder ... Aad woont en werkt in het groene Heerjansdam.



BETROUWBARE, DISCRETE AANKOOP VAN UW VASTGOED

Wij zijn een vastgoedspecialist met jarenlange ervaring op de vastgoedmarkt. Calvijn Vastgoed investeert in panden en vastgoedportefeuilles.

Ook renoveren we panden en bouwen zo aan een duurzame en hoogwaardige beleggingsportefeuille. Hierin richten wij ons voornamelijk op de randstad en grootstedelijke gebieden.

CALVIJNVASTGOED.NL

Column

Jan M. Smit

Hij is een oude rot in het vak. Eigenaar van BMS Vastgoedbeleggingen en Rotterdammer in hart en nieren. Jan M. Smit schrijft over de schommelingen die hij de afgelopen vijftig jaar in de vastgoedmarkt voorbij zag komen.

Foto: Chris Bonis

Sinds 1970 ben ik werkzaam op de vastgoedmarkt. Ik kan wel zeggen dat ik sinds die tijd heel wat schommelingen heb meegemaakt. Er waren toen grote inflaties met hoge rentestanden. Nieuwbouwwoningen werden gebouwd met een afkoop-risicoregeling van 1% per maand. Huren werden bevroren, waardoor die uit de maat liepen met de economische waarde. Toen de pensioenfondsen en anderen een deel van hun woningbeleggingen gingen vervensen, konden zij profiteren van de daardoor ontstane interesse van particuliere beleggers voor horizontale verkoop. Een particuliere beleggingsmarkt was geboren en is tot op heden waarneembaar, naast de institutionele beleggingsmarkt.

Op dit moment is de rentestand de winnaar van de mogelijkheden op de vastgoedmarkt. Dit bepaalt in hoge mate ook de prijs van bijvoorbeeld de woningen. Daaraan is nog steeds een sterke behoefte, wat een hoge prijsvorming in de hand werkt. In 1975 en 1980 werden prijzen van 20 á 25 maal de huur gemaakt. Dat is ook nu aan de orde, met dit verschil dat de huurprijzen toen 150 á 200 gulden per maand bedroegen en nu het veelvoudige.

De markt is inmiddels veranderd en wordt door de grote makelaarskantoren geregisseerd. Die krijgen van beleggers de opdracht tot verkoop en er worden aan- en verkooptransacties bewerkstelligd. Het zijn echter vooral de kleine kantoren die een persoonlijke band hebben met particuliere beleggers en andere kopers.

De ontwikkeling op de vastgoedmarkt wordt grotendeels bepaald door de mate waarin financiers geld beschikbaar stellen. Ook hierdoor neigen kleine particuliere investeerders aan de kant te worden gezet. Dit terwijl er in grote mate een sterke knowhow is ontwikkeld om op een rendabele manier projecten van de grond te trekken. Omdat de eerste gerealiseerde woningen van na de oorlog grotendeels zijn verkocht, mede door horizontale verkoop, komen nu de duurdere objecten op de markt, dus met hogere huren. Deze zijn echter wat moeilijker te plaatsen.

Tenslotte nog iets over de bedrijfsmatige kant van het vastgoed. In de tijd dat de tienjarige huurcontracten zich aandienden, wekte dit ook de interesse van de particuliere investeerder. Maar door het risicovollere karakter van de investering, is toch meestal een verkoop aan de gebruiker aan de orde.

Vastgoed zal altijd een belangrijk onderdeel blijven van de bedrijvigheid in de wereld. En woningbouw zal altijd een belangrijke factor zijn binnen de positie van het vastgoed. Daarbij zullen er ook in de toekomst altijd schommelingen zijn, met alle uitdagingen die daarbij horen. Makelaars en bemiddelaars blijven daarom onmisbaar om objecten op de juiste wijze in de markt te plaatsen. En daarnaast ook de inventieve financieringsadviseurs die ook de kleine particuliere investeerders de juiste financieringsproducten kunnen aanbieden. Want alleen door op een exclusieve wijze aan- en verkopen te doen, bereik je een directere markt zonder ondoorzichtige marktbevingen. ■





Financiering begint met een goed verhaal

Interview met Frank Geelhoedt

Ondernemen is investeren. Daarvoor is geld nodig. Niet iedereen heeft dat geld liggen en daarom zijn er heel wat financieringsproducten op de markt. Financieringsadviseur Frank Geelhoedt kent die markt van binnen en van buiten. “Oplossingen voor financiering liggen vaak dichterbij dan je zou denken.” Een gesprek over ondernemen met gevoel en denken in oplossingen.

Tekst: Richard van der Keur | Portretfoto's: Angelique van Woerkom

Het verhaal

Frank Geelhoedt is een bevoegen verteller en dat komt hem in zijn werk goed van pas. Al is het als financieringsadviseur vooral ook belangrijk om goed te kunnen luisteren, benadrukt hij. Zeker na de financiële crisis veranderde er veel op de financieringsmarkt. De crisis duurde tot 2011, maar ook daarna moesten banken door de toenemende regelgeving de normen en processen aanpassen. “De banken maakten een terugwerkende beweging en dit liep gelijk op met het ontstaan van vele alternatieve financiers. Toen gingen de ontwikkelingen op de financiële markt hard. Dat is een dynamisch geheel. De éne financieringspartij ontwikkelt zich goed, de andere haakt af. Als je niet thuis bent in deze wereld, zie je door de bomen het bos niet meer”, vertelt Frank. Met zijn kennis, ervaring, zijn antenne voor nieuwe ontwikkelingen en de beschikking over een omvangrijk netwerk, navigeert hij zelf zonder veel moeite door deze wirwar van producten en mogelijkheden. Vaak vanuit het Credion-kantoor in Rotterdam, waar hij regelmatig met ondernemers om de tafel zit om nieuwe financieringsaanvragen te bespreken. Ook gaat hij graag zelf op bezoek bij opdrachtgevers. “Financieren begint met een goed verhaal. Anders moet je er niet aan beginnen. Dat moet je ook niet willen.” Banken zijn eigenlijk nog steeds voorzichtig, weet hij. “Ze nemen nu vooral de krenten uit de pap. Wij zijn er juist ook voor de projecten die misschien net niet de krenten zijn, maar wel een heel goed verhaal hebben.”

Credion

Met zijn staat van dienst weet de in Zeeland geboren Frank ieder verhaal al snel op zijn juiste waarde te schatten. Al sinds 2002 werkt hij als vertegenwoordiger van Credion. Eerst als franchisenemer - hij was een van de eerste - en inmiddels alweer twee jaar als zelfstandig ondernemer. De financieringsmaatschappij, met haar hoofdkwartier in Heerenveen, heeft ruim 50 vestigingen in Nederland en werkt samen met meer dan 100 financiers door het hele land, onderverdeeld per productgroep. Met radiocommercials op zenders als Radio 538, BNR en Radio 2 heeft Credion landelijke naamsbekendheid verworven en weten veel mensen de financieringsmaatschappij te vinden. “Credion past prima bij mij en de samenwerking is goed”, vertelt Frank, die als kind al wist dat hij in de financiële sector wilde werken. Begonnen bij ABN in Zeeland, toen bij de Rabobank in Bergschenhoek, was hij uiteindelijk toe aan een nieuwe uitdaging en meer vrijheid. “Waar ik goed in ben is het contact met klanten, het bedenken van financieringsoplossingen.” En financieringsoplossingen biedt Credion volop. Op het gebied van vastgoed arrangeert het bedrijf beleggingsfinancieringen, handelsfinancieringen, brugfinancieringen en ontwikkelingsfinancieringen. Daarbij kunnen zij ook een beroep doen op investeerdersgeld.

Crowdfunding

Een van de ontwikkelingen op financieringsgebied is crowdfunding. “Het crowdfundingplatform is eigenlijk niets anders dan een intermediair tussen vrager en aanbieder”, >>

“In de meeste gevallen gaat het om financieringen die je bij een bank niet gemakkelijk rondkrijgt.”



De bouw van een project in de wijk Katendrecht, Rotterdam-Zuid.

vertelt Frank. “Een project wordt geplaatst op de website en al die investeerders zetten honderd, tweehonderd euro of meer in. Soms wel tienduizend euro per project.” Investeerder ben je al vanaf honderd euro. De hoogte van de inzet hangt af van de aantrekkelijkheid van een project. “Heb je een restaurant, dan heb je vooral kleine investeerders. Heb je een vastgoedproject, dan heb je doorgaans grote investeerders. In de meeste gevallen gaat het om financieringen die je bij een bank niet gemakkelijk rondkrijgt.” Vastgoedfinanciering via crowdfunding is tamelijk nieuw. Frank heeft nu al zo’n vijftig á zestig klanten daarmee geholpen. “Ik maak de aanvraag en neem de contacten voor mijn rekening. Er zitten altijd haken en ogen aan een aanvraag. Ik weet waar de oplossingen zitten. Dat is eigenlijk het belangrijkste: ik doe de aanvragen, leg de contacten. Ik ontzorg de klant.”

Ontzorgen

Ontzorgen. Dat woord valt vaker in het gesprek. Want voor veel mensen blijkt het aanbod aan financiële producten een warwinkel. “Behalve klanten die er werkelijk geen idee van hebben, hebben we ook klanten die gewoon helemaal geen zin hebben om zich hiermee bezig te houden. Ook dan kom ik in beeld. Met mijn dienstverlening neem ik mensen veel werk uit handen, en dus tijd.” En zo is zijn klantenkring in de loop der jaren enorm gegroeid. “Dat is het voordeel als je al achttien jaar bezig bent: bestaande klanten zorgen weer voor nieuwe klanten. Het is als een olievlek. Daarnaast doen we veel aan marketing vanuit ons hoofdkwartier in Heerenveen.”

Ontwikkelingsfinancieringen

Naast bedrijfsfinancieringen heeft Frank te maken met beleggingsfinancieringen en ontwikkelingsfinancieringen. Bij beleggingsfinancieringen is het vastgoed gereed of nagenoeg gereed voor verhuur. In geval van ontwikkelingsfinanciering ligt dat anders. “Je koopt bijvoorbeeld een oud kantoorpand en dat wordt getransformeerd naar appartementen. Dan heb je een jaar lang geen inkomsten. Die ontwikkeltijd moet financieel overbrugd worden. Dit soort aanvragen heb ik vaak.”

Om de aangevraagde financieringen te kunnen realiseren, werkt Credion veel met particuliere financiers. “Daar hebben we heel veel behoefte aan”, vertelt Frank. “Het gaat vaak om ondernemers en oud-ondernemers. Die hebben geen strak financieringsbeleid en hechten meer aan de ‘vent en de tent’. Wie en wat moet er gefinancierd worden?”

Beleggingsfinanciers

De laatste jaren zijn er diverse beleggingsfinanciers op de markt gekomen. Ondersteund door relatief goedkoop geld van veel buitenlandse zakenbanken verstrekken zij financieringen voor verhuurde woningen. “Dat zijn de beleggingshypotheek”, vertelt Frank. Deze financiers werken voornamelijk samen met intermediairs zoals hij, en vormen een belangrijk onderdeel van het aanbod. Zeker nu in Rotterdam de vraag naar onroerend goed aanzienlijk stijgt, en daarmee de prijzen. “Rotterdam is hot. Dat was tien jaar geleden wel anders. Mensen met hogere inkomens vinden de stad weer interessant, terwijl er al een groot woningtekort is. Er is veel vraag naar min of meer tijdelijke huisvesting, zoals voor studenten en arbeidsmigranten. De enorme prijsstijging



Frank in het kort

Frank startte zijn carrière bij de ABN - toen nog zonder AMRO - in Middelburg en daarna in Goes. In 1993 is hij in Rotterdam gaan wonen en werken bij de Rabobank in Bergschenhoek. Rotterdam was toen nog een andere stad, zonder Erasmusbrug en Koopgoot, en op de ‘Witte de With’ kon je alleen shoarma eten. Inmiddels is Rotterdam een trekpleister van formaat en staat de stad niet stil. Vastgoedontwikkelingen en verdere gentrificatie van wijken en buurten zorgen voor dynamiek. Frank volgt deze bewegingen op de voet en speelt hierop in met zijn financieringsvraagstukken. Sinds enkele jaren is hij betrokken bij een investeerdersnetwerk dat financieringen aanbiedt die niet op de reguliere manier onder te brengen zijn.

Tegenwoordig woont Frank in een andere voormalige arbeidersstad die zich ontwikkelt tot een leuke plaats, Tilburg. Hij maakt heel wat kilometers, want hij is vrijwel dagelijks in Rotterdam en omgeving actief.

wordt ook in de hand gewerkt door buitenlandse beleggers en beleggers die het exorbitant dure Amsterdam ontwijken.” Frank heeft op het moment veel klanten die hun vizier hebben gericht op plaatsen als Schiedam, Vlaarding en Spijkenisse.

Vastgoed

Behalve bedrijfsfinancieringen in het algemeen, richt Frank zich de laatste jaren steeds meer op vastgoedfinanciering. “Dat kan voor eigen gebruik zijn, maar bijvoorbeeld ook een bedrijfspand voor verhuur.” Daarbij heeft hij de beschikking over een uitgebreid netwerk van contacten, onder wie Aad Aaldijk van Hauz Vastgoedbeleggingen. “In de praktijk hoort Aad regelmatig over financieringsproblemen, wat wij noemen: financieringsuitdagingen. Dan brengt hij zijn opdrachtgever met mij in contact. Op die manier hebben we al een aantal heel mooie dingen kunnen realiseren, waar alle betrokken partijen uiteraard belang bij hebben. Daar zit de overlap.” In de vastgoedmarkt is het belangrijk een goede antenne te hebben en signalen op te vangen. “Je moet aanwezig zijn op de markt: veel mensen ontmoeten, praten, luisteren. Dan komt de relevante informatie vanzelf naar je toe. Op die manier spelen Aad en ik ook signalen naar elkaar door. Alles wat we samen kunnen doen, doen we samen.”

Een stad als Rotterdam telt tientallen voorbeelden van projecten waar hij de financiering voor geregeld heeft, onder andere een van de nieuwe restaurants bij winkelcentrum Zuidplein en ook enkele bedrijven en panden op Katendrecht.

“Dat is eigenlijk het belangrijkste: ik ontzorg de klant.”

“Ik denk eigenlijk niet in verdiensten. Ik denk in oplossingen. Ik wil gewoon mijn klant helpen.” Soms stukt een project, bijvoorbeeld omdat de bank of een financier afhaakt. “Dan denk ik toch als eerste aan de klant. Ik hecht sterk aan het menselijke aspect. Ik zal niemand het vel over de oren trekken.” Klinken hier zijn Zeeuwse wortels in door? Hij begint te lachen. “Dat ik uit Zeeland kom, doet het altijd goed. Zeeuwen zijn betrouwbaar, is de algemene gedachte. En daar breng ik natuurlijk niets tegenin.” ■



Overzicht in de snelle wereld van het vastgoed

Interview met Esther den Herder

In de snelle wereld van het vastgoed is Esther den Herder de kalmte zelf. Als assistent vastgoedbemiddeling houdt zij het reilen en zeilen op kantoor goed in de gaten. Zij hoort en ziet veel, bewaakt de planning en is nauw betrokken bij de lopende zaken. Met plezier. “Regelen is echt mijn ding.”

Tekst: Richard van der Keur | Portretfoto's: Angelique van Woerkom

“We zetten vooraf alle mogelijkheden op een rij, wegen deze tegen elkaar af en bepalen dan de juiste marketingstrategie.”

Op kantoor

Het kantoor van Hauz is gevestigd in een pand in het hart van Heerjansdam, tegenover de oude kerk, tussen winkels en woonappartementen. Het kantoor oogt fris, modern en sfeervol. “Dat vinden we belangrijk. Daarom hebben we onlangs het kantoor verbouwd en opnieuw ingericht. Overal is over nagedacht. Want er komt hier regelmatig bezoek over de vloer.” Aan het woord is Esther, vastgoedassistent bij Hauz en collega van vastgoedadviseur Aad Aaldijk.

Afwisseling

Organiseren zit Esther in het bloed. In haar vorige baan werkte zij voor een vastgoedontwikkelaar, als secretaresse. “Daar werkte ik voor een aantal managers. Ik regelde de afspraken tussen de betrokken partijen, had contact met notarissen, architecten, wikkelde contracten af en tekeningen, noem maar op: alle taken die een secretaresse zoal op haar bureau krijgt.” Sinds Esther bij Hauz in dienst is als vastgoedassistent, krijgt haar werk inhoudelijk een nieuwe wending. Haar verantwoordelijkheden nemen toe, want als vastgoedassistent is zij nauw betrokken bij de lopende projecten en is het belangrijk dat zij goed op de hoogte is van wat er speelt. Zo bezichtigt zij inmiddels ook panden. Dat is niet voor niets, vertelt zij. “Er lopen vaak veel projecten door elkaar heen. Dan is overzicht heel belangrijk.” En dat heeft zij, overzicht.

Een hecht team

Op een vastgoedkantoor verloopt geen dag hetzelfde. Met hier en daar misschien een uitzondering. “Iedere maandagochtend beginnen we de nieuwe werkweek met overleg. Dan bespreken we alle lopende projecten en zetten alle te nemen acties op een rij. Wat moet er gebeuren, wie doet wat. Als de zaken goed geregeld zijn, werpt dat altijd zijn vruchten af.” Je moet voortvarend zijn, vertelt Esther. Een goede planning en efficiëntie zijn belangrijk, snel handelen is noodzaak. Met dat besef vormen zij en Aad een hecht team met een goede taakverdeling. “Het leuke van mijn werk hier bij Hauz is dat mijn taken zeer uiteenlopen. Ik verzorg een



groot deel van planning en de communicatie, maar ik ben net zo goed betrokken bij de verkoop van panden. Vaak begint dit met ‘researchen’. Dan doen we onderzoek naar een pand: wat is de locatie, wie is de eigenaar, wat is de WOZ-waarde. En ik bestudeer de pandkaarten: wat is het bouwjaar, uit hoeveel woonlagen bestaat het pand, welke vergunningen zijn er verkregen, is het pand niet verzakt? Het is belangrijk om een volledig beeld te hebben van de staat van het vastgoed, want een gebrek kan van invloed zijn op het hele pand. Het komt bijvoorbeeld voor dat een pand een funderingsprobleem heeft, en dat de eigenaar er juist om die reden vanaf wil.”

Maatwerk

Iedere verkoop staat op zichzelf en vraagt een specifieke aanpak. “Verkopen is maatwerk. We zetten vooraf alle mogelijkheden op een rij, wegen deze tegen elkaar af en bepalen dan de juiste marketingstrategie.” Is het betreffende pand eenmaal actief in de verkoop, dan zijn er rondom de verkoop nog vele zaken te regelen. De hele dag door houdt Esther contact met de verschillende partijen. Met de notaris, maar ook met de kopers en nieuwe verkopers. Want zodra andere vastgoedbezitters een aanbod van Hauz voorbij zien komen, worden zij vaak zelf ook op een idee gebracht en nemen zij contact op. “Op dit moment loopt er een project aan de Strevelsweg in Rotterdam. Ik heb net informatie opgevraagd bij de Vereniging van Eigenaren en een fotograaf gebeld. Want er moeten foto's gemaakt worden.”

Even later is de informatie van de Vereniging van Eigenaren ontvangen en is er een fotograaf op uit gestuurd om een fotoreportage te maken. En Esther zit inmiddels alweer aan de telefoon met een notaris. Ze zei het al: regelen is echt haar ding. ■

Als je er met elkaar niet meer uitkomt

Interview met Rutger Blaauw

Soms komen mensen er samen niet meer uit. Daar weet Rutger Blaauw wel raad mee. Als advocaat van DOCK Legal Expert zet hij met plezier zijn tanden in juridische kwesties. Daarbij kijkt hij verder dan alleen naar het dossier. "Rechtspraak gaat om mensen. Dat mogen we nooit vergeten."

Tekst: Richard van der Keur | Foto's: Chris Bonis

Rotterdam

Op de zesde verdieping van Rotterdam Office aan de Westblaak zetelt DOCK Legal Experts. Sinds 2016 een samenwerking tussen advocatenkantoren Van Hamelen Beyneveld van Houten en Jumelet Verhagen. Hier, midden in het levendige centrum van Rotterdam, treffen we Rutger Blaauw. Een advocaat voor wie rechtspraak verder reikt dan dikke stapels juridisch papierwerk, wat al snel duidelijk wordt uit zijn vele verhalen. Want vertellen kan hij. Over uiteenlopende juridische zaken die hij heeft behandeld, ontmoetingen op de Rotterdamse markt en zijn bezoeken aan opdrachtgevers in het roerige Israël. Want het werk van deze advocaat beslaat vele terreinen. Letterlijk en figuurlijk. DOCK Legal Experts verricht veel juridisch werk in de haven. Met een breed en internationaal netwerk verzekert het kantoor hun cliënten juridische kwaliteit en service van het hoogste niveau. Ook buiten de haven. Denk aan ondernemerschap, arbeid, verzekering en aansprakelijkheid. Op al deze gebieden legt het team van advocaten zich toe op vele juridische kwesties. En sinds een aantal jaren ook vastgoed.

Vastgoed

Rutger is een goede bekende in het netwerk van onder andere HAUZ Vastgoedbeleggingen. Zij delen hun laagdrempeligheid. "Even snel de telefoon pakken voor advies, of even kritisch kijken naar een tekst met juridische consequenties. Het kan allemaal. >>



“Ik vind het belangrijk dat je als advocaat geïnteresseerd bent in de ander.”

Dat is ook heel Rotterdams.” Waar moeten we aan denken als we het hebben over zijn juridische werk in het vastgoed? “Je hebt mensen die vastgoed hebben en een vastgoedadvocaat willen. Je kunt bijvoorbeeld denken aan zaken die gaan over aankoop of huur.” Op verschillende fronten kunnen geschillen ontstaan. “Soms is er een geschil met de verzekeraar of zijn er problemen bij de aankoop. Ook kan het gebeuren dat een samenwerking niet vlekkeloos verloopt.” Zo treedt hij veel op voor vastgoedhandelaren en –eigenaren. “Dan hebben we het over problemen met huurders, of met het vastgoed zelf. Ook kan er ruzie ontstaan met betrekking tot samenwerkingsverbanden. Bijvoorbeeld omdat mensen hun verplichtingen niet nakomen. Dat soort zaken doe ik ook.” Ook krijgt hij te maken met ruzies tussen organisaties. “Dan hebben we het over ondernemersrecht. Dat gaat dan niet specifiek om vastgoed, maar is vaak wel vastgoedgerelateerd. Beroepsaansprakelijkheid van makelaars, daar word ik ook wel bij betrokken. Ik heb jarenlang geprocedeerd voor verzekeraars, voor bestuurders en toezichthouders, bijvoorbeeld van woningcorporaties.”

Creativiteit

Als het even kan, zet Rutger graag zijn creativiteit in. Creativiteit geeft een extra dimensie aan zijn werk. Met zichtbaar genoeg vertelt hij over een samenwerking met een Duitse vastgoedeigenaar die onder andere een groot pand in Rotterdam-Blijdorp had aangekocht. Rutger stond hem bij met juridisch advies, maar kon ook goed met hem klankborden. “Hij kwam dan af en toe langs en dan namen we al die dingen door die hij had. Zodra hij weer vertrokken was, keek ik daar nog eens naar en nam ik al die input in me op. Zo kwam ik op het idee om daar, in plaats van een nieuwe kleine Gamma-vestiging, voor te stellen er een heel grote Gamma-vestiging van te maken, en heb ik die Duitse eigenaar daarin geadviseerd. Het was een heel *shabby* pand, maar in één keer werd er ontzettend veel in geïnvesteerd.” Na een fikse renovatie veranderde het pand in een blinkend filiaal van Gamma, met nationale bekendheid door een aandeel in televisiereclames en programma’s als *Help, mijn man is klusser*. Rutger was ook betrokken bij de verkooponderhandelingen: “Uiteindelijk kwam daar zo’n berg geld uit. Dat gaf een enorme voldoening.”

Internationaal

Zijn cliënten verkeren in alle lagen en hoeken van de samenleving, tot ver over de grenzen. “Ik heb bijvoorbeeld ook een Druzische onderneming uit Noord-Israël, op negen kilometer van de grens met Libanon. Zij verkopen zeep. Belangrijk voorvechter van de vrouwenrechten en emancipatie in Israël.” Hij lacht bij de herinnering aan een van zijn bezoeken. Hij werd in een klein kamertje ‘gestopt’ – “heel spartaans” - waar een paar jaar geleden de raketten nog boven je hoofd vlogen. Op straat spreken de mensen Arabisch, een taal die Rutger niet machtig is. Dus toen op een zeker moment een stem door de luidsprekers van een auto door de straat schalde, had hij even geen idee wat te doen. “Moest ik nou naar de schuilkelders? Dan moest ik dus nu meteen opstaan en wegwezen!” Hij lacht: “Maar nee, ze prezen een nieuwe winkel aan.”

“Procederen kost veel geld. De rekeningen staan niet altijd in verhouding met de stress die een rechtszaak kan opleveren.”

Ga om de tafel zitten

Rutger behandelt zaken van allerlei omvang, waarvan sommige ook kunnen rekenen op de nodige media-aandacht. Denk aan geschillen tussen opdrachtgevers en ontwikkelaars van grote projecten op zichtlocaties in de binnenstad in Rotterdam. Zaken waar veel geld mee is gemoeid. Gaat het om overzichtelijker zaken van minder grote omvang, dan moedigt hij het procederen allerminst aan. “Daar ben ik heel eerlijk in. Procederen kost veel geld. De rekeningen staan niet altijd in verhouding tot de stress die een rechtszaak kan opleveren.” Voorkomen is beter dan genezen. Mensen sluiten vaak ongelezen contracten, die ze hebben laten opstellen of van een bekende hebben gekregen, om maar een contract te hebben. Die zijn vaak al voldoende om aan te tonen welke partij er in zijn gelijk staat. “Maar die contracten worden vaak helemaal niet gelezen. Mensen handelen namelijk nog steeds op een manier waarop zij gewend zijn met elkaar om te gaan en dus op een manier die zij fair vinden. Communicatie tussen mensen is normaal gesproken mondeling. Veel wordt niet vastgelegd. Als er ruzie is, dan wordt de verhouding volledig anders. Dan grijpen mensen terug op correspondentie en contracten en blijkt de praktijk heel anders te zijn dan wat men vindt dat daadwerkelijk is afgesproken en gaandeweg is gecommuniceerd. Op papier staat het vaak anders dan men zelf ervaart of dan hoe het is gegaan.”

Hij wijst op het belang van goed advies vooraf. Ga met elkaar om de tafel zitten. Leg dingen vast. Gaat het om vastgoed, kijk dan goed naar wat je koopt. “Is er een geschil, dan willen mensen nogal eens hun spierballen laten zien. Maar meestal gaat het niet over grote zaken en kun je er samen uitkomen. Ook al heb je gelijk, dan nog moet je schipperen.” Denk om je hartslag en portemonnee, lijkt hij te zeggen. “Bijvoorbeeld als je een pand koopt en je hebt condens tussen je dubbele ramen. Dan kun je als nieuwe eigenaar boos worden en eindeloos procederen totdat je je gelijk haalt, aangenomen dat dit lukt. Maar je kunt ook proberen samen om de tafel te gaan zitten voor een schikking, of toch maar kosten voor lief nemen. Dan gaat de woede vaak als een nachtkars uit en

houd je veel geld in je zak. Een ander verhaal wordt het als bijvoorbeeld de fundering niet deugt.”

Fraude

Soms loopt een zaak hoog op. Zowel financieel als emotioneel. Rutger noemt het voorbeeld van een fraudezaak bij een investering in een bedrijfspand. “Mensen die in dit pand hadden geïnvesteerd, hadden hun pensioengelden ingelegd en daarmee een aandeel gekocht. Maar de beherend vennoot bleek dit pand gebruikt te hebben als onderpand voor een andere lening die helemaal fout was gelopen.” Aan Rutger de opdracht om voor de gedupeerden tot een gunstige uitspraak te komen. “Ik heb de notaris aansprakelijk gesteld en jegens de financier gezegd dat hij onrechtmatig gehandeld had. Toen heb ik die procedure volledig uitgevochten. Dat heb ik gewonnen. Kosten volledig vergoed, notaris tuchtrechtelijk veroordeeld. Daar heb ik een hoop geld uitgehaald. Tegelijkertijd heb ik met de nieuwe beherend vennoot de huurders gesaneerd. Slechte huurders eruit, goede huurders erin. Ontzettend mooi ontwikkeld, en nog wat contracten afgesloten. Vervolgens voor de hoofdprijs verkocht. Dat gaf mij heel veel voldoening.” En hij had een aantal mensen heel blij gemaakt.

Mooi vak

Grote zaken, kleine zaken: Rutger doet het allemaal met dezelfde bevoegdheid. Achter al die juridische zaken gaan mensen schuil. Dat raakt hij nooit uit het oog. “Toen ik begon als advocaat, was ik ontzettend veel bezig om te kijken hoe het nou eigenlijk in elkaar zat, en wilde ik een zo goed mogelijk juridisch stuk maken. Maar nu ik al heel lang bezig ben, kijk ik veel meer naar waar ik naartoe wil en kijk ik veel meer naar de mensen. Ik vind het belangrijk dat je als advocaat geïnteresseerd bent in de ander. Oprechte interesse, dat geeft mij een extreem goed gevoel.” Hij veert op als hij vertelt over bijzondere ontmoetingen, bijvoorbeeld op de centrummarkt van Rotterdam, waar hij graag komt. “Dan praat ik met iedereen. Zo sprak ik bijvoorbeeld een keer een marktkoopman die een erfrecht kwestie had voor zijn schoonmoeder. Kom maar een keer langs, zeg ik dan. Gaan we erover praten. En dan komt hij hier met zijn schoonmoeder. Ik hou van kleppen, ik ben echt een Rotterdammer.” Soms wordt hij gebeld door een andere advocaat, bijvoorbeeld over huurzaken. “Die kent dan iemand met een probleem, maar die geen geld heeft. Dan zeg ik: Laat maar langskomen!” Hij lacht: “Voor je het weet ben je aan het procederen daarover.” Zijn collega’s op kantoor fronzen regelmatig hun wenkbrauwen: waar kom je nu weer mee aanzetten?

Juridiseren

Als het over rechterlijke macht gaat, spreekt Rutger nog al eens over de Rotterdamse methode. De tijd dat de rechter de procederende partijen soms buiten de rechtszaal, met een dwingende blik, tot een overeenstemming dwong. Niet tegenover elkaar, maar naast elkaar. Als een soort Rijdende Rechter. “Die oude Rotterdamse methode, daar hecht ik zeer aan. Die is laagdrempelig, informeel, praktisch gericht. Je merkt nu dat dat wat minder zo is.” Want in de bijna 25 jaar dat Rutger nu in het vak zit, heeft hij de rechtspreek >>

behoorlijk zien veranderen. "Er is een enorme juridisering gaande. Toen ik begon waren er in Rotterdam 700 advocaten, nu een paar duizend. Want aan de ene kant willen wij dat de maatschappij minder bureaucratisch is, dus met minder regels. Maar ondertussen wordt het aantal regels alleen maar groter en ingewikkelder." Ook voor advocaten wordt het steeds complexer, zegt hij. Zij moeten zich meer en meer gaan specialiseren. "Tegelijkertijd hebben de mensen steeds meer mogelijkheden om ergens tegen op te komen. We zijn enorm door de overheid gestimuleerd om het maar ergens niet mee eens te zijn. Niet dat ze dat zo bedoeld hebben, maar de uitwerking is zo."

Door deze veranderingen in de rechtspraak krijgen advocaten het drukker en drukker. Rutger blijft opgewekt en vindt het plezierig om als advocaat midden in de maatschappij te staan. Ook al weet hij zijn aandeel te relativeren. "Ik denk niet dat de maatschappij minder of meer slaapt zonder mij: ik ben maar een kleine schakel in alles. Maar ik denk dat ik doodongelukkig zou worden als ik zou moeten stoppen met werken." Mocht het zover zijn, dan kan hij altijd nog een boek schrijven over zijn belevenissen in de advocatuur. "Misschien zou ik dat eens moeten gaan doen." ■

"Die oude Rotterdamse methode, daar hecht ik zeer aan. Die is laagdrempelig, informeel, praktisch gericht."



Rutger in het kort

Rutger studeerde aan de Technische Universiteit in Delft, de Erasmus Universiteit in Rotterdam, en aan de London Guildhall University. Eenmaal terug uit Londen werkte hij eerst voor de Tweede Kamer, waar hij een Kamercommissie assisteerde bij het parlementaire onderzoek naar subsidieverlening aan een havenontvangstinstallatie in de Rotterdamse haven. In 1996 trad hij als advocaat in dienst bij Van Dunné & Van der Wiel, een nichekantoor op het gebied van transport en handel in Rotterdam. In 2000 stapte hij over naar Van Harmelen Beijneveld van Houten, nu bekend onder de naam DOCK Legal Experts, waar hij sinds 2005 partner is. Hij was gastdocent aan de Erasmus Universiteit te Rotterdam, werkte onder meer mee aan het realiseren van de Gamma XL-vestiging in Rotterdam aan de Houtstraat, en was betrokken bij de overname van een scheepsbrandstoffen-terminal in de Botlek.

En verder ... Rutger woont met plezier in Rotterdam, nabij het Bergsche Bos. Hij houdt van vele soorten muziek en komt graag in operahuizen, concertzalen en op het North Sea Jazz Festival. Als hij even tijd heeft, speelt hij zelf piano. En altijd is teckel Dibbes in de buurt.

Exclusief vastgoedplatform van beslissers



Sociëteit Vastgoed
Jouw zakelijke familie

Sociëteit Vastgoed is voor diegenen die het anders willen doen. Net als jij vieren wij Investerings en Succes, zetten verlies om in Kansen en leggen de focus op Ontwikkeling en Groei.

Het Full Service Platform wordt gevormd door het sterke Vastgoed Netwerk en de motiverende Academy, terwijl de loyale Community effectief invulling geeft aan het delen van Business, Fun en Kennis. Dit versterkt de zakelijke vriendschappen tussen de 500+ beslissers.

Sociëteit Vastgoed is hierdoor een unieke zakelijke familie met een fundering in Professionaliteit, Kwaliteit en Expertise. Welkom thuis.

info@societeitvastgoed.eu • www.societeitvastgoed.eu

Architectuur met een glimlach

Interview met Louis Aussen

Als kind van de wederopbouw hield hij al van stenen. En van kranen. Inmiddels hangt zijn naam aan menig gebouw: Louis Aussen van Marge Architecten. Een begrip in Rotterdam en omstreken. Een gesprek over architectuur, opmerkelijke projecten, en opdrachtgevers. “Ik stel mij als architect dienstbaar op.”

Tekst: Richard van der Keur | Portretfoto's: Chris Bonis

Op tafel ligt een groot boek met voorbeelden van projecten van Marge Architecten. Louis Aussen bladert er tijdens het gesprek zo nu en dan even doorheen. Marge Architecten, sinds ruim een jaar gevestigd in het oude belastingkantoor aan de Puntegaalstraat in Rotterdam, is een allround-architectenbureau. Groot geworden in de stadsvernieuwingsperiode van Rotterdam, zo'n veertig jaar geleden, toen er in de binnenstad nog heel veel werd gerenoveerd en nieuw gebouwd. “Gaandeweg hebben wij ons gespecialiseerd in alles wat te maken heeft met wonen”, vertelt Louis. “Wij zijn woningbouwers, maar dan in bredere zin. Dat is onze specialiteit. Wij doen bijvoorbeeld ook zorgwoningen of zorggerelateerde huisvesting, zoals verpleeg- of verzorgthuizen. Primair voor projectontwikkelaars, woningcorporaties en ook wel beleggers.” De projecten zijn van verschillende omvang, met bouwkosten die kunnen oplopen tot meer dan vijftig miljoen.

Oude Binnenweg

Marge Architecten heeft een lange staat van dienst. Zij doen nu veel nieuwbouw, maar ook nog altijd renovaties, zowel vooroorlogs als naoorlogs, waaronder ook monumentale panden. Welke Rotterdammer kent niet de boter-kaas-en-eierenwinkel aan de Oude Binnenweg, met de koe voor de deur? Dit historische deel van het winkelhart van Rotterdam is een van de renovatieprojecten van Marge Architecten. “De opdracht was om dat gedeelte van de Oude Binnenweg (enigszins) in oude luister te herstellen. Dus hebben wij op basis van oude blauwdrukken zo veel mogelijk proberen te achterhalen hoe dat eruit heeft gezien.” Twee jaar geleden is het project opgeleverd. Een enorme klus, vertelt Louis, met een lange looptijd. Want er moest veel worden aangepakt: winkels, woningen, voor- en achtergevels,

daken, funderingsherstel enzovoort. Het architectenbureau heeft een lange traditie als het gaat om renovatieprojecten. Louis' eerste grote project hier was de volledige renovatie van het havendorp Heijplaat, in de jaren tachtig van de vorige eeuw.

Nieuwbouw

Behalve historische wijken in oude luister herstellen, ontwerpt Louis ook nieuwe woningen en complexen. Hij noemt als voorbeeld de Parktoren in Prinsenland, het laagste punt van Nederland. “Een once in a lifetime-opdracht om een solitaire toren in een park te maken van 80 meter hoog met 80 appartementen; één woning per laag, met aan drie kanten glas. Met een tweelaagse parkeergarage eronder. Fantastisch.” Hij lacht, terwijl hij het boek nog eens openslaat. “Dat zijn voor mij heel mooie opdrachten. Er zitten van die grapjes in, zoals de balkons die wisselen in hoogte. Je zoekt iets in het beeld, maar het heeft ook een praktische betekenis. Ik vind het ook heel erg geslaagd, al zeg ik het zelf.” De woontoren in Prinsenland schittert nu op een zichtlocatie.

Een project van een heel andere orde dat momenteel gebouwd wordt, is De Startmotor. Een wooncomplex op Zuid in het Motorstraatgebied, vlak bij Zuidplein en Ahoy. “Het is gelukt om daar 42 meter hoog te bouwen, veertien verdiepingen. Met drie daken: een loungedak, een sportdak en een groendak waar moestuintjes op komen”, vertelt Louis, die tijdens het gesprek vaak snel even iets uittekent om het te visualiseren. De Startmotor dient als betaalbare huisvesting voor jongeren, als alternatief voor de particuliere kamermarkt. Geen studentenhuysvesting, maar betaalbare woningen voor alle jongeren. >>



Samenwerking

Marge Architecten is een goede bekende van Hauz Vastgoedbeleggingen. “De samenwerking is ontstaan bij een toevallige ontmoeting, waarbij Aad en ik ons afvroegen hoe het mogelijk was dat wij elkaar niet eerder ontmoet hadden. Wat we proberen is samen initiatieven nemen. Hij vanuit de ontwikkelkant, ik vanuit de ontwerp kant. Aad komt dan via zijn contacten een potentiële ontwikkeling op het spoor en betreft mij er dan bij om daarvoor een haalbaarheidsonderzoek te doen: kijken wat we op die locatie zouden kunnen realiseren. Vervolgens gaan we met die gegevens de boer op en kijken we of we samen een project van de grond kunnen krijgen. Dat is het doel van de oefening.” Lijkt een plan haalbaar, dan presenteren zij dit bij de gemeente. Is die enthousiast, dan komt van het een het ander.

“Wij zijn nu ook met een plan bezig. Aad heeft contact met de mensen die de betreffende locatie bezitten. We hebben met dat plan bij de gemeente gezeten. Die vonden het allemaal harstikke leuk. Sterker nog, ze hadden wellicht nog een gebruiker. Ik heb contact gezocht met de vertegenwoordiger van die gebruiker. Het bleek een ouderinitiatief van ouders die huisvesting zochten voor hun kind met een verstandelijke beperking.”

Op dit punt komen voor Louis - zelf vader van een kind met een verstandelijke beperking - zaken, interesses en persoonlijke ervaringen samen. Zelf is hij eerder ook een ouderinitiatief begonnen voor een project naast het station van Delft. “En daar ben ik toevallig ook de architect van.” Hij wijst naar een afbeelding in het boek. “Kijk, dit gebouw heb ik dus gerealiseerd in Delft en daar woont mijn zoon nu. Bingo! Daarbij kon ik mijn rol als vader, initiatiefnemer en architect combineren. Ik ben daar supergemotiveerd voor en supertrots dat dat gelukt is.

‘De Vuurtorens’
in Carnisselande,
Barendrecht.



Spraakmakend

Architectuur trekt aandacht. Sommige van zijn projecten zijn dan ook spraakmakend, hoewel niet per se zo bedoeld. Hij noemt ‘De Vuurtorens’ in Carnisselande, een moderne woonwijk in Barendrecht. “Spraakmakend, want de woningen hebben natuurlijk een heel bijzondere vorm”, vertelt hij met zichtbaar genoegen. Dit staaltje onconventionele architectuur is een voorbeeld van een thema dat een stedenbouwkundige soms aandraagt. In dit geval was de wens een wijk te bouwen met een maritiem karakter. “Een thema heeft iets bindends. Want Carnisselande als geheel oogt als een platte pannenkoek. Dat hebben wij ook gemaakt, en daar is zeker wat over te vertellen, maar uiteindelijk valt die pannenkoek in de skyline weg. Die vuurtorens vallen dan op. Ze zijn bedoeld als metafoor. In de architectuur liggen metaforen moeilijk. Maar ik houd ervan: er mag een glimlach op je lippen komen.”

“Er zijn voor een en hetzelfde vraagstuk altijd meerdere oplossingen.”

Hoe gaat zoiets in zijn werk?

Een ontwerp begint met een opdracht. Bijvoorbeeld voor nieuwbouw. “In principe start het proces met een programma van eisen waarin onder andere staat hoeveel woningen er gerealiseerd moeten worden, in welke differentiatie en wat het budget is. Soms geeft de opdrachtgever ook aan welke voorkeuren hij heeft voor wat betreft stijl of materialisatie.” Ook de omgeving is een factor van belang: op welke locatie komt de nieuwbouw. Zodra de keuze is gemaakt begint een gecompliceerd proces. Het ontwerp moet aan heel veel eisen voldoen. De architect werkt daarbij in nauw overleg met de opdrachtgever. “Het ontwerp moet veel verschillende disciplines passeren. Opdrachtgevers, stedenbouwers, financierders, nutsbedrijven, de welstandscommissie, Bouwen Woningtoezicht, noem maar op.” In dit proces stelt hij zich als architect dienstbaar op en is loyaal aan de opdrachtgever. “Je hebt architecten die vinden dat er gewoon moet gebeuren wat zij vinden. Maar ik vind dat er voor één en hetzelfde vraagstuk altijd meerdere oplossingen zijn.” Daarbij wordt het financiële plaatje scherp in de gaten gehouden. “Wij hebben een eigen calculatieafdeling en kunnen dus behoorlijk goed inschatten wat iets kost en of het binnen de financiële perken

blijft. Dat is een combinatie van kennis van kosten en ook gewoon van ervaring.”

De boer op

Is het ontwerp eenmaal akkoord bevonden en daarmee definitief, dan zijn er vervolgens meerdere mogelijkheden om het project te realiseren. “Ofwel wij maken een heel plan en gaan daarmee de boer op via een meervoudige onderhandse aanbesteding. In dat geval vragen we meerdere aannemers om een prijs te maken. Maar tegenwoordig, in deze krappe markt, worden aannemers er vaak eerder bij betrokken. Dan wordt er een bouwteam gevormd en wordt de selectie van aannemers op een andere manier gedaan, op basis van eenheidsprijzen.”

Deze trend neemt steeds meer de overhand, merkt hij. “Het is aan ons om te zorgen dat onze positie daarin sterk blijft. Want opdrachtgevers en aannemers hebben beiden hun eigen belangen. Een aannemer wil bij wijze van spreken zo min mogelijk doen voor zo veel mogelijk geld. En de opdrachtgever wil dat die aannemer juist zoveel mogelijk doet voor zo min mogelijk geld. Dat zie je terug in elke onderhandeling.” Voor Louis staat kwaliteit voorop, dus zit hij liever in het kamp van de opdrachtgever. “Dan kan ik de kwaliteit bewaken en hem adviseren. Wij architecten hebben de neiging om het kwaliteitsproces boven onze eigen verdiensten te stellen.”

“Het gaat er tenslotte vooral ook om of het ontwerp voldoet aan de verwachtingen van de mensen die er dagelijks gebruik van maken.”

Voldoening

“Ontwerpen, is mijn filosofie, is ervoor zorgen dat je met één oplossing een heleboel zaken tegelijk oplost. Het is de uitdaging om al die dingen in één ontwerp te integreren.” Is een project eenmaal gerealiseerd en kunnen de champagnekurken knallen, dan kan het in gebruik worden genomen door de mensen om wie het uiteindelijk gaat. “Het gaat tenslotte niet alleen om geld maar vooral of het ontwerp voldoet aan de verwachtingen van de mensen die er dagelijks gebruik van maken.” Met in het achterhoofd nog het intensieve en gecompliceerde traject waarbij zoveel disciplines gepasseerd moeten worden, geeft hem dat iedere keer opnieuw weer voldoening. “Dat wij al die disciplines in eigen huis hebben, dat is waar wij ons in onderscheiden. Van het initiatief tot en met de oplevering van het gebouw, afgestoft en al. Dat hele proces kunnen wij aanbieden.” ■

De Parktoren in Prinsenland: “Een
once in a lifetime-opdracht.”

Louis in het kort

Louis studeerde architectuur aan de Technische Universiteit in Delft. In 1976 kwam hij als architect in dienst bij Marge Architecten, dat toen net het vijfjarig jubileum vierde. Sinds 2000 is hij daar directeur. Hij werkte aan vele woningbouwprojecten, woonwijken en grote appartementengebouwen, en de laatste jaren vaak ook aan projecten waarbij wonen wordt gecombineerd met zorg. Daarnaast ook veel – soms prijswinnende – renovatieprojecten waarbij het uitgangspunt steeds is om het oorspronkelijke karakter zoveel mogelijk te behouden, zeker in een ‘nieuwbouwstad’ als Rotterdam. Een mooi gebouw ontwerpen is één ding, de uitdaging ligt erin dat het ook daadwerkelijk georganiseerd wordt. Zijn meest recente trots is De Startmotor: 570 jongeren-eenheden met sportkooi, lounge ruimte en tuinen op het dak.

En verder ... Louis woont al jaren in Delft in een appartement met wijds uitzicht over het Westland. Het geeft hem veel voldoening om een bijdrage te kunnen leveren aan het woongenot van mensen en een mooier aanzien van de stad.





Hauz, voor vakkundig beleggen in vastgoed

WWW.HAUZ.NL

Kromme Nering 6-8, 2995 BH Heerjansdam
telefoon 010 30 60 990, e-mail info@hauz.nl