

Sprekend Vastgoed

HPP-jaarboek 2025-2026

Met ledeninterviews en een
ode aan Christa Thijssen



Holland
Property
Plaza

Sprekend Vastgoed

Een nieuw jaar nodigt altijd uit tot twee bewegingen tegelijk.

Vooruitkijken, met ambitie.

En even omkijken, met aandacht.

Dat laatste doen we in deze editie van ***Sprekend Vastgoed***: het tweede HPP-jaarboek, bedoeld voor onze deelnemers en relaties. Een moment van verstillings, om vast te leggen wat het afgelopen jaar heeft gekleurd. In dit boekje vindt u daarom een compacte weerslag van HPP in 2025: algemene informatie over het netwerk en de activiteiten, interviews met leden én een bijzondere ode aan onze oprichter, Christa Thijsen.

2025 was een bewogen en rijk HPP-jaar. Opnieuw werd zichtbaar hoe krachtig het netwerk is wanneer kennis, dialoog en samenwerking elkaar weten te vinden. Het jaar begon traditiegetrouw met het **Investor Diner**, ditmaal met minister Mona Keijzer als inspirerende gast, gevolgd door een scherpzinnige **nieuwjaarsessie** met econoom Mathijs Bouman. Twee ontmoetingen die meteen de toon zetten: inhoudelijk, open en uitnodigend tot gesprek.

Ook daarna bleef het tempo hoog. Bijeenkomsten als de sessie in Schiedam over vitale binnensteden en de drukbezochte kennissessie over flex-wonen lieten zien hoe actueel en urgent de thema's zijn die ons verbinden. Thema's die vragen om nuance, samenwerking en een integrale blik – precies daar waar HPP zich thuis voelt.

De jaarlijkse **Bike & Hike**, dit keer in en rondom Breda, bewees opnieuw hoe waardevol ontmoeting buiten de vergaderzaal kan zijn. Met dank aan onze partnersponsors, gemeente Breda en Maas Jacobs, werd ook dit evenement een plek waar gesprekken vanzelf verdiepen. En natuurlijk kijken we met trots terug op **EXPO REAL in München**, waar HPP voor de zeventiende keer vertegenwoordigd was met een stand die ontmoeting en inhoud op vanzelfsprekende wijze samenbracht.

Een ander hoogtepunt was de **Pitch & Matchmaking Day**, dit jaar bij Croonwolter&dros in Amersfoort. Met omdenken in bouw en vastgoed als leidend thema werd opnieuw zichtbaar hoe vernieuwing ontstaat wanneer perspectieven elkaar raken.

2025 was ook een jaar van verandering. Na vele jaren namen Wienke Bodewes en Jan van den Hogen afscheid van het bestuur. Hun inzet en betrokkenheid hebben HPP mede gevormd. Met de benoeming van Ivo van der Mark als voorzitter en Nic de Roeck als bestuurslid is de bestuurlijke continuïteit met vertrouwen geborgd.

En dan is er het nieuws dat het jaar een ander gewicht gaf. Het plotselinge overlijden van Christa Thijssen, grondlegger en bezieler van HPP, raakte ons diep. Christa was het bruisende middelpunt van onze organisatie: een verbinder, een aanjager, iemand die geloofde dat echte vooruitgang altijd begint bij de mens achter het dossier. Haar geest, energie en liefde voor het netwerk leven voort – in het team, in het bestuur en in de manier waarop HPP vandaag de dag werkt en ontmoet.

In deze editie van ***Sprekend Vastgoed*** leest u de ode die Edwin Venema, contentmanager van HPP, voor Christa schreef en uitsprak tijdens de nieuwjaarsbijeenkomst in Slot Zeist. Een tekst die raakt aan waar HPP voor staat: luisteren, spreken, verbinden.

Dit boekje is daarmee niet alleen een terugblik, maar ook een uitnodiging.

Om te blijven delen.

Om vragen te stellen.

En om samen te blijven
bouwen aan een sector die
vooruit wil – met open vizier.

Wij wensen u veel
leesplezier en een inspirerend
nieuw HPP-jaar,

Paul Voogd & het HPP-team



Inhoud

Woord vooraf	Pagina 3
Een Christa-moment	Pagina 7
Hoe je een thuis voor het vastgoed bouwt - Christa Thijssen	Pagina 30
“Leiderschap is dóen, niet boven anderen staan” - Ivo van der Mark	Pagina 36
“Samenwerken is het nieuwe concurreren” - Harry Platte	Pagina 42
“Over betaalbaarheid, duurzaamheid en het managen van risico’s in de Nederlandse vastgoedmarkt” - Wim Wensing	Pagina 48
“Regisseur van de verbeelding” - Chris Zwiers	Pagina 54
“Het perfecte huwelijk van hoofd en hart in vastgoed” - Faruk Kinran	Pagina 60
“Van ‘zachte’ zorgvisie naar harde business case” - Anja van den Borne	Pagina 65
“Modulair is de toekomst” - Michiel Gieben	Pagina 71
“Een stadsdeel als statement” - Eddie Förster	Pagina 79
Over HPP: het huis waar vastgoed samenkomt	Pagina 84

“Een Christa-moment. Of: hoe ik bijna mijn huwelijk verloor op een camping in Veldhoven.”

Een ode aan Christa Thijssen, uitgesproken door Edwin Venema* op 27 januari 2026 tijdens de Nieuwjaars-bijeenkomst van Holland Property Plaza in Slot Zeist.

Beste HPP-familie,
Dit is zo'n moment waarop je weet:
Christa zou hier nu al ongemakkelijk van worden.
Omdat we nu nadrukkelijk bij haar stilstaan, en omdat dit al de verdenking heeft van een officieel moment met haar als middelpunt.

Haar grote talent lag erin anderen een middelpunt te maken.

Ze zou hier ergens achterin deze zaal staan,
armen over elkaar,
en denken:

“Wat een gedoe: kunnen we niet beter gelijk naar de borrel?”

Want laten we eerlijk zijn:
Christa hield van veel dingen.

Van mensen.
Van gezelligheid.
Van verbinding.

Maar waar ze een bloedhekel aan had,
dat was zwaarte.

Zwaarte is voor grafstenen, vergaderingen en ego's die
zichzelf op groot formaat laten drukken.

Niet voor Christa.

Voor haar geen lood.
Maar veren.

Dus laat ik helder zijn.
Dit wordt géén plechtig moment
met gebogen hoofden
en gedempte stemmen.

Dit wordt geen herdenking met kranslegging.

Er komt geen minuut stilte, maar straks wel een
luidruchtige toast.

Dit wordt een ontmoeting. Een Christa-moment.

Zo, nu dat uit de weg is, nog even kort iets over mijzelf,
omdat mogelijk niet iedereen mij kent.

Ik ken Christa, en later ook Paul, al meer dan dertig jaar.

Dat is lang genoeg
om elkaar soms kwijt te raken
en toch nooit echt uit ieders beeld te verdwijnen.

Ik ontmoette haar toen ik destijds directeur was
van een sponsored media-uitgeverij in Baarn. Het zal 1993
of 1994 geweest zijn.

Christa wilde een
magazine voor de bouw
maken.

Ze was een spraakwaterval
vanaf het moment dat ze
op ons kantoor naar binnen
wervelde.

De mannen met strop-
dassen in de vergader-
ruimte zaten als bij de
kapper: klaar om geknipt
en geschoren te worden.



Ze vertelde tamelijk achteloos dat ze na Die Wende gestart
was met bijeenkomsten voor Nederlandse bouwers en
vastgoedmensen in Berlijn en zelfs de Oekraïne.

“Knettergek”, zei een collega,
toen ze de deur uit was.

“Daar hou ik juist van”, zei ik.
Van mensen die storm maken
in kamers waar normaal alleen stof ligt.

We maakten uiteindelijk drie edities van dat bouwtijdschrift
Het heette *Traverse*.

Een mooie naam.
Voor iets dat maar een paar keer overstak. Daar bleef het
bij.

Maar het enthousiasme van Christa werd er niet door
gedoofd.

Het contact bleef.
Niet zakelijk.
Niet structureel.
Wel echt.

Tweeënhalf jaar geleden,
belde Christa mij, intussen was ik allang uitgedirecteerd en
met overtuiging een fulltime tekstschrijvende en
fotograferende zzp'er.

We hadden al een tijdje geen live contact meer gehad.

Of ik haar wilde helpen
met het professionaliseren van de content bij Holland
Property Plaza.

Holland wat?

Dat ik een volslagen vastgoed-analfabeet was,
was geen bezwaar.
Het was voor haar eerder een warme aanbeveling.

“Kun je lekker domme vragen stellen”, glunderde Christa,
“daar ben je heel goed in.”

En zo ging ik aan de slag: interviews houden, beleidsstukken schrijven en vooral heel veel met elkaar bellen. Eerst een uur over de kinderen; daarna over dat andere kind, HPP, met een tsunami aan namen van mij volslagen onbekende vastgoedmensen en in de afterburn schudde ze haar ideeënbus met 88 halffabrikaat onderwerpen over me heen. Want de spraakwaterval en ideeënmachine van Christa kende na al die jaren nog steeds geen uit-knop.

Die uitknop bleek wel degelijk te bestaan. Hij werd afgelopen zomer ingedrukt op een moment dat niemand dat verwachtte.

Sandra belde mij: Christa was uit het leven gevallen.

Ik wilde dat niet geloven.

En eigenlijk nog steeds niet. Ik verwacht haar entree in Slot Zeist eigenlijk elk moment. En ik zou daar denk ik niet eens van schrikken. Met Christa gebeurde er altijd wat. En Christa liet altijd wat gebeuren.

En ja, Christa kon gemakkelijk worden aangezien voor een lawaaipegeai.

Veel kleur.
Veel beweging.
Altijd geluid.

Maar wie langer bleef kijken,
zag iets anders.



Achter het wervelen
zat richting.

Achter het enthousiasme
zat een gedachte.

Een levensles, bijna.

In het vastgoed en de bouw spreken we graag
over fundamenten.

Over structuren.

Over draagkracht.

Christa stelde een andere vraag.

Altijd eerst die.

Wie komt hier eigenlijk wonen of werken?

Die vraag nam ze mee over de grens.

Begin jaren negentig.

Net na de val van de Muur,

toen Nederland in Duitsland bouwde
alsof geschiedenis geen geheugen had.

Bouwers kenden elkaar niet.

En wie elkaar niet kent,

vertrouwt elkaar niet.

Christa zette ze niet rond een spreadsheet,

maar rond een glas wijn.

Eerst samen sporten,

dán praten.

In Berlijn, Kiev en Düsseldorf werd zo, bijna achteloos,

de voorloper van HPP geboren:

niet uit gewapend beton,

maar uit ontwapenende ontmoeting.

Zij bouwde geen netwerk.

Zij schoof een tafel naar voren.

Een heel grote keukentafel.
Daar mocht iedereen aanschuiven
die iets te zeggen had
en genoeg moed
om ook te luisteren.

Christa had een diepe, bijna religieuze afkeer
van mensen die alleen kwamen halen.

Ze zag ze al van ver.
Mensen met nette pakken
en lege zinnen.

Die liet ze binnen.
Even.

Zoals een ober
die iemand naar een tafeltje brengt
waar hij nooit meer wordt bediend.

En als Christa je wél uitnodigde,
dan betekende dat niet
dat je wist waar je aan toe was.

Integendeel.

Christa vond voorspelbaarheid
iets voor mensen
die hun leven al hadden opgegeven.

Dat ontdekte ik al kort na onze eerste ontmoeting mid jaren negentig in Baarn, over dat bouwmagazine *Traverse*.

Christa belde.

“Ik heb een verrassingsweekend voor een paar goede Thijssen-relaties!”

Dat klonk toen nog ronduit charmant. En vooral heel attent, zorgzaam bijna.

Ik had de *Handleiding Christa* nog niet door kunnen nemen.

Dat was mijn naïviteit.

Christa zei:

“Alleen je toiletas meenemen!”

Dat was een rode vlag.
Wapperend in volle tegenwind.

Een vlag als een verkeersbord
waarop alleen stond:

KEER OM!

Een vlag met sirenes en zwaailichten erop geborduurd.

Ik hoorde een uitnodiging.

Dat was het niet.

Ik mocht mijn vrouw meenemen naar het verrassingsweekend. Zou ze gewéldig vinden!

Onder de paar goede Thijssen-relaties die Christa had uitgenodigd was ook ABN-AMRO-bankier Peter Swelheim.

We vertrokken vanuit de Brugakker in Zeist. Het was een ijskoude voorjaarsochtend.

Buiten was ons vervoer voor het verrassingsweekend komen voorrijden.

Het bleek een antieke brandweerauto.

Een Magirus-Deutz uit 1928.

Christa sprong er opgewonden omheen: “hadden jullie niet gedacht hè?”

Wij beaamden dat. Nee, dat hadden wij niet gedacht, maar goed het was ook een verrassingsweekend.

De brandweerauto uit 1928 klonk alsof hij elke ochtend opnieuw ruzie maakte

met de twintigste eeuw

en die ruzie telkens verloor.

Hij had slechts twee versnellingen.

Waarvan één vooral bedoeld was

om spijt te krijgen.

De makers hadden in 1928 geen enkele serieuze poging tot geluidsisolatie gedaan.

Gesprekken degradeerden daardoor tot mimiek en steeds wanhopiger handgebaren. Een uitje voor toekomstige gehoorgestoorden.

Het rode monster werd bestuurd door Theo.

Theo was een morsige, vierkante man met een snor, ook uit 1928.

Een man van verbluffend weinig woorden.

Vier, om precies te zijn.

“Nee!”

En: “Weet ik niet!”

Hij sprak ze niet uit.

Hij liet ze vallen.

Als roestige bouten
uit een oud motorblok.

“Theo heeft óók een sloperij!”
schreeuwde Christa vrolijk over haar schouder vanaf de
voorbank, alsof ze het over een schattig dierenasiel had.

Wij zaten met z’n vijven achterin.

Niet op stoelen.

Niet op banken.

Op houten kratten.

Brandweerauto's uit 1928
waren duidelijk ontworpen
voor heldhaftige spuitgasten,
niet voor keurige Thijssen-relaties
met ruggenwervels en verwachtingen.

We werden door elkaar geschud
alsof we een vrachtje waren voor Theo's sloperij.

Onze aanvankelijke uitgelatenheid
was toen al snel omgeslagen.

Theo's talenten lagen evident niet in de bouw,
maar in de systematische,
liefdevol uitgevoerde
vernietiging van dingen.

De ijskoude wind gierde over de A2
door kieren en gaten in de golfplaten vloer uit 1928.
Wij werden langzaam
gevriesdroogd.

Of de verwarming aan kon,
Theo?

Na die vraag volgde
alleen een homerisch gebulder
vanachter het stuur.

Theo vond het een reuzenmop
en schakelde op
naar de tweede versnelling,
vastbesloten de topsnelheid
van 75 kilometer per uur
te halen.

Het lawaai was niet zozeer hard,
het had zich bij ons aangemeld als een logerende
schoonfamilie en die niet van plan was ooit nog te
vertrekken.

Christa, voorin naast Theo,
draaide zich geregeld om
en hield dan twee duimen omhoog.

Háár weekend
kon al niet meer stuk.

Dat van ons
vertoonde inmiddels
scheuren, barsten en tekenen van naderende ineenstorting.



“Straks op je hotelkamer kun je weer een beetje opwarmen”, schreeuwde-gebaarde ik geruststellend naar mijn vrouw.

Precies op dát moment draaide Theo de brandweerauto een volkomen verlaten camping in Veldhoven op.

Het was intussen begonnen met zacht te regenen.

Wij waren tot op het bot verkleumd.

“Taadaaaaaah, en dát is jullie tent!”,
zei Christa, stralend.

Ze wees naar een verzameling
klamme lappen
die ooit samen
een droge ambitie hadden gehad.

Binnen lagen dunne matjes,
uitgestald als een mislukte legpuzzel.
Ik telde er zes.

“En dan nu jullie pakketten!”,
zei Christa, monter.

We kregen elk een vuilniszak
met daarin
een slaapzak, een washandje
en een gestreepte gevangenispyjama.

Christa gierde het uit.

Mijn vrouw keek me indringend aan
of ik wel goed had begrepen
dat liefde ook voorwaarden heeft.

En dat ik ze állemaal
had overtreden.

Maar Christa lachte alle scepsis weg.

Ze dirigeerde,
met armen die geen tegenspraak duldden.

“Kom,” zei ze.

“We gaan Eindhoven in.”

Waarom?

Ik weet het echt niet meer.

Wij waren te verkleumd
om nog enige weerstand te bieden.

Terug op de camping
viel de nacht.

En de regen. Niet zacht.

Een nacht die zich vastbeet als kou in nat katoen.

De goede relaties van Thijssen hadden zich na een mal
ballet in hun slaapzakken gewurmd en op de

vloermatjesmozaïek neergelegd.

“Theo, kun jij alsjeblieft andersom gaan liggen”, hoorde ik Peter Swelheim zeggen, toen Christa met een zaklamp langs onze tent opdook.

“Slaap lekker!”, schreeuwde ze. Wij hoorden buiten een gesmoord gelach.

Na een uur stond Peter Swelheim plotseling op. Hij leek in niets meer op een gedistingeerde ABN-AMRO-bankier.

“Sorry jongens, maar ik trek dit niet. Ik zoek mijn creditcard en ik loop zo naar Motel Veldhoven!”

Die ontsnappingspoging strandde abrupt in de zaklamp van Christa. “Samen uit, samen thuis Swelheim”, hoorde ik boven het snurken van chauffeur Theo uit.

In het schemer probeerde ik de blik van mijn vrouw te vangen.

Die blik zei:

“Dit. Ga. Ik. Onthouden.”

De volgende ochtend

brak toch aan.

Christa stond bij het ontbijt.

Fris.

Vrolijk.

Volstrekt onaangedaan.
Alsof de nacht
iets was dat
andere mensen
was overkomen.

Ze lachte hard.
"Nou," zei ze,
"dit verbindt toch?"

Mijn huwelijk
heb ik daarna
kunnen redden.
En Peter Swelheim, zo hoorden wij later, had na enige
weken weer vast voedsel en een jaar sabbatical genomen.

Christa was intussen
al bezig
met een volgend
verrassingsweekend.
De uitnodiging daarvoor
heeft mijn vrouw
plechtig
in de open haard gelegd.

Dát was Christa.

Een vrouw die wist
dat gesprekken pas interessant worden

als niemand nog zeker weet
wie er de leiding heeft.

Dat hokjes niet worden gesloopt
met beleid,
maar vanzelf instorten
als je mensen lang genoeg
hun comfort ontnemt.

Dat vertrouwen niet groeit
in vergaderzalen met klimaatregeling,
maar in lichte paniek.

In ontregeling.

In dat ene gezamenlijke besef:
"dit had niemand zo bedacht,
en toch zitten we er samen in."

En ze kreeg gelijk.
Uiteraard.

Jarenlang hield *De
Groep Veldhoven*
contact.

Alsof we samen
een oorlog hadden overleefd
die officieel nooit had plaatsgevonden.

Er kwam zelfs een reünie.
Bij Peter Swelheim thuis.

De ontberingen
hadden ons niet verbonden.

Ze hadden ons
aaneengelast.

Tot broeders en zusters die “Kamp Veldhoven” hadden
overleefd.

Met gedeelde herinneringen
waar je normaal
een therapeut voor inschakelt

Die verbindingsfilosofie van Christa
leeft voort
in HPP's Bike & Hike.

Een aanmerkelijk zachtere variant op Veldhoven.

Nog steeds bewegen.
Nog steeds afzien.
Een tikje lichamelijke uitdaging,
genoeg om het ego te laten zweten,
maar niet genoeg om het huwelijk te testen.

En aan het eind van de dag:
een warme hotelkamer.

Christa noemde dat vooruitgang.

Onze groep noemt dat stiekem: "Veldhoven voor watjes."

In haar onverwoestbare optimisme hield Christa niet van zwartboeken.

Zwart is voor veroordelingen
en voor mensen die al besloten hebben
dat luisteren tijdverlies is.

Christa hield van witruimte.

Van ruimte om te denken.

Om te luisteren.

Om halverwege een zin
van mening te veranderen
zonder gezichtsverlies.

Ze geloofde niet in gelijk krijgen.

Ze geloofde in elkaar aankijken.

Soms deed ze dat zacht.

Soms onverbiddelijk.

Zoals bij die HPP-bijeenkomst
waar het al urenlang klachten regende over een partij die
wel uitgenodigd was, maar nog niet gearriveerd.

De woorden waren scherp.
Het eigen gelijk zorgvuldig gerangschikt.
Iedereen had er een stukje van.

Christa luisterde.
Zei niets.

Ze liet het sudderen.

En toen, precies op het juiste moment,
ging de deur open.

“Moment,” zei ze.

En ze kondigde de bekritiseerde partij aan
met de vanzelfsprekendheid
van iemand
die altijd al had moeten aanschuiven.

Ze zette hen aan tafel.
Niet tegenover elkaar.
Naast elkaar.

Zonder buffer.
Zonder beleefdheidsafstand.

Het werd stil.

Niet vijandig.
Aandachtig.

Daarna werd er gegeten.
Er werd geschonken.
Er werd gedronken.

Er werd gesproken.

Later die avond
kwamen ze naar haar toe.
Ze namen haar hand vast.

Zakelijk, zeiden ze,
waren we al een eind.

Maar vanavond
hebben we elkaar *gezien*.

Christa glimlachte.

Niet triomfantelijk.
Niet voldaan.

Alsof dit
nooit anders
de bedoeling was geweest.

Christa bouwde met HPP geen netwerk.
Ze bouwde een gemeenschap.

En gemeenschappen vragen iets van ons.



Durf.
Openheid.

En ja, af en toe
een verrassingsweekend
dat niemand wil,
maar dat iedereen blijft.

Christa, je bent er altijd.
Dankjewel.

**Edwin Venema is zelfstandig tekstschrijver en fotograaf, eigenaar van De Kopijmeester en contentmanager van Holland Property Plaza.*

Hoe je een thuis voor het vastgoed bouwt

CHRISTA THIJSSSEN (1952 - 2025) - OPRICHTER EN DIRECTEUR HOLLAND PROPERTY PLAZA



Dit interview werd gepubliceerd in VG Visie Zomereditie, juni 2025

In een wereld waar vastgoed en bouw vaak draaien om cijfers, deals en belangen, heeft Christa Thijssen in de afgelopen decennia iets heel bijzonders neergezet: een netwerk dat juist niet begint bij transactie, maar bij de mens.

Als oprichter van Holland Property Plaza (HPP) bouwde zij, actief gesteund door bestuur en leden, vanaf de eerste dag aan een gemeenschap waarin vertrouwen, kwaliteit en samenwerking centraal staan. Het fundament van HPP rust op vijf kernwaarden die rechtstreeks terug te voeren zijn op Thijssens persoonlijke visie en dito aanpak. Zij is de architect en bouwer van het veilige thuis waar de beslissers in vastgoed en bouw floreren.

Van de bouw naar het netwerk

Thijssens loopbaan begon in de bouwwereld. Ze werkte jarenlang bij DSM aan innovatieve bouwmaterialen en maakte de overgang naar zelfstandig ondernemerschap toen zij merkte dat marketing in de sector hopeloos ouderwets was. Toen Nederlandse aannemers na de val van de Berlijnse muur massaal in Duitsland aan de slag gingen, werd zij door de overheid gevraagd de situatie te onderzoeken. Daar zag ze dat bedrijven elkaar niet kenden, dezelfde fouten maakten en geen ervaringen uitwisselden. Haar oplossing: organiseer ontmoetingen, creëer vertrouwen, leer van elkaar.

Zo ontstond de eerste vastgoed-sociëteit in Düsseldorf, met een setting die veel zegt over haar aanpak: éérst samen golfen, daarna met een borrelhapje aan tafel. Juist in die informele setting vielen de traditionele schotten weg en werd openheid mogelijk.

Dat is kenmerkend voor de veilige en familiale sfeer die tot op de dag van vandaag de basis vormt van HPP. Mensen durven zich uit te spreken, ook als ze het niet met elkaar eens zijn.

Een netwerk van topbeslissers

Wat HPP onder andere onderscheidt van andere platforms, is de kwaliteit van de deelnemers. Het netwerk bestaat uit topbeslissers over de volle breedte van de vastgoedketen: projectontwikkelaars, beleggers, banken, pensioenfondsen, internationale investeerders. Maar ook: gemeenten en ministeries. Thijssen laat bewust niet iedereen toe.

Deelname aan HPP is geen automatisme, maar een weloverwogen keuze. Er wordt streng gekeken naar wie aan tafel komt: geen mensen met acquisitieboekjes, maar beslissers met inhoud. Een inhoud die ze geacht worden actief te delen in een van de vier verticale community's of HPP-breed. Thijssens motto: "Bij HPP is het niet alleen halen, maar ook brengen."

Integraal en internationaal denken

Het unieke van HPP is dat alle schakels en/of stakeholders uit de sector vertegenwoordigd zijn, wat zorgt voor een integrale blik op complexe vraagstukken. Of het nu gaat om woningbouw, binnenstedelijke ontwikkeling of internationale investeringen: het netwerk verbindt mensen die elkaar normaal gesproken niet vanzelfsprekend ontmoeten. En HPP kijkt niet alleen binnen de landsgrenzen.

De internationale oriëntatie, met name richting Duitsland, is vanaf het begin een speerpunt geweest. Mede door Thijssens ervaring in Duitsland en haar uitgebreide netwerk daar, is HPP het enige Nederlandse vastgoednetwerk waar ook buitenlandse investeerders een natuurlijke plek aan tafel hebben.

Geen denktank, maar een "doe-tank"

Thijssen houdt niet van polariserende discussies of het met de vinger wijzen. HPP is geen klassieke denktank die zwartboeken schrijft voor de overheid. Integendeel: het platform streeft naar constructieve samenwerking en oplossingen. "Ik geloof eerder in witboeken", zegt Thijssen, die er onlangs daadwerkelijk een liet overhandigen aan minister Mona Keijzer. Problemen moeten niet alleen benoemd, maar vooral opgelost worden. En dat lukt beter als je mensen in een vertrouwde setting bij elkaar zet, zoals bij de befaamde rondetafels, diners of de jaarlijkse HPBike&Hike.

De mens staat centraal

Een treffend voorbeeld van Thijssens aanpak is hoe zij tijdens een bijeenkomst bewust critici aan tafel zette met de partij waarover forse kritiek werd geuit. In plaats van confrontatie ontstaat er dan vaak een verbindend gesprek, waarbij roestige framings en evidente clichés ongemerkt verdampen. Soms leidt dat direct tot zakelijke samenwerking. "Als je elkaar eenmaal recht in de ogen hebt gekeken, samen een glas wijn hebt gedronken en een goed gesprek hebt gevoerd, dan kijk je anders naar elkaar."

Ook de genoemde HPBike & Hike is daar een goed voorbeeld van: een tweedaagse fiets- en wandeltocht waarbij deelnemers zich niet alleen fysiek inspannen, maar vooral met elkaar in gesprek gaan. "Na twee dagen wandelen, fietsen, praten en samen blaren tellen ken je elkaar pas echt", aldus Thijssen.

Een netwerk met impact

Ondanks haar bescheidenheid ("ik doe dit echt niet alleen"), legendarische energie én personal touch is het duidelijk dat Thijssen met HPP een bijzondere positie in de vastgoedwereld heeft verworven. HPP is geen gesloten club, maar een zorgvuldig samengestelde gemeenschap van individuen die samen verder willen komen. Dat leidt tot echte verbindingen, concrete samenwerkingen en – niet onbelangrijk – tot betere besluiten.

Ook overheidsinstanties weten HPP inmiddels te vinden voor advies en bemiddeling. Of het nu gaat om het organiseren van een rondetafel over financieringsvraagstukken of het betrekken van buitenlandse investeerders bij Nederlandse gebiedsontwikkeling: HPP speelt een verbindende rol. Tegelijkertijd is Thijssen kritisch: zolang sectoren en overheden vooral op hun eigen eiland blijven opereren, komt er weinig van de grond. Juist daarom is HPP nodig als platform waar echte ontmoeting plaatsvindt.

Gedreven door inhoud, niet door winst

Wat HPP extra bijzonder maakt, is dat het geen commercieel model is dat draait op maximale winst. De bijeenkomsten zijn kostendekkend en bedoeld voor deelnemers. De events zijn voor Thijssen, die leiding geeft aan een klein maar zeer toegewijd team vanuit haar kantoor in Zeist, geen verdienmodel, maar investeert juist tijd en energie in het bouwen aan relaties. "Als ik met HPP voor het geld was gegaan, had ik alleen maar grote congressen georganiseerd. Maar ik wil vooral impact maken."

Bye bye hokjesdenken

Holland Property Plaza is het resultaat van een visie die wars is van hokjesdenken, gericht op verbinding, kwaliteit en vertrouwen. En het is ook het verhaal van een vrouw die vanuit haar achtergrond in de bouw, haar ervaring in Duitsland en haar oprechte interesse in mensen een unieke formule heeft helpen ontwikkelen, die mede actief wordt gedragen door de topbeslissers in bestuur, adviesraad en community's. Niet transactie, maar relatie. Niet de snelle deal, maar het duurzame contact. Dat maakt HPP tot veel meer dan een netwerk of zelfs maar veredelde borrelclub: het is een gemeenschap van mensen die samen werken aan de toekomst van de vastgoedsector. Gelukkig zijn er nog pragmatische idealisten. Christa Thijssen is er een van.

www.hollandpropertyplaza.eu

“Leiderschap is dóen, niet boven anderen staan”

IVO VAN DER MARK - CEO JAJO, VOORZITTER HPP



Als CEO van bouw- en vastgoedgroep JAJO leidt Ivo van der Mark een veelzijdige organisatie die vrijwel de hele keten bestrijkt.

JAJO is lid van het beslissersnetwerk Holland Property Plaza. In dit interview deelt hij zijn visie op leiderschap, het belang van eenvoud in communicatie, en hoe JAJO via initiatieven als LAB100 werk maakt van circulariteit.

HPP: U staat aan het hoofd van een breed netwerk van ondernemingen – door uzelf wel eens “speedbootjes” genoemd. Wat typeert uw leiderschap?

Van der Mark: Ik voel geen verhevenheid, maar verantwoordelijkheid. Ik vertrouw mensen graag, ook al pakt dat niet altijd goed uit. Dat vertrouwen geeft vaak energie en betrokkenheid terug. Ik ben afkomstig uit een gemiddeld gezin, en dat zie je terug in hoe ik leidinggeef: duidelijk, begrijpelijk en zonder ingewikkelde taal. Iedereen moet thuis kunnen navertellen wat we hebben besproken.

HPP: Hoe houdt u al die ‘speedbootjes’ binnen JAJO bij elkaar?

Van der Mark: Onze drie kernwaarden – lef, oplossingsgericht en samen – vormen het DNA van JAJO. Ze geven richting bij het aannemen van nieuwe mensen en bij de samenwerking tussen bedrijven. Ik kijk daarbij niet alleen naar vakkennis, maar ook naar houding. Spreekt iemand in “ik” of in “wij”? Dat zegt veel. Mijn doel is geen perfecte score, maar een organisatie die leert omgaan met afwijkingen van de norm, en dus met diversiteit.

HPP: U bent initiatiefnemer van LAB100, gericht op circulair bouwen. Waarom?

Van der Mark: Circulariteit blijft vaak hangen in plannen. Met LAB100 willen we juist doen. Samen met honderd pioniers werken we aan concrete stappen voor de sector.

Het mooie is dat we al doende leren – elke fout levert kennis op. LAB100 maakt binnenkort haar bondige manifest bekend.

LAB100 (*Leiderschap, Acceleratie en Bouwvernieuwing*) is een initiatief van JAJO waarin honderd pioniers samenwerken aan circulair bouwen. Niet met dikke rapporten, maar via concrete acties en een manifest met vier “versnellers” die de transitie in de sector moeten versnellen.

HPP: *U noemt dat “werkende weg” leren. Hoe past dat bij uw leiderschapsstijl?*

Van der Mark: Leiderschap betekent richting geven én zorg dragen voor je team. Je loopt voorop, maar beschermt ook. Ik ben niet bang voor fouten, zolang we ervan leren. Vertrouwen en eenvoud zijn sleutelwoorden. Mensen moeten begrijpen waar we mee bezig zijn, anders blijft het hangen in abstractie.

HPP: *U was jong – 39 jaar – toen u CEO werd. Wat heeft u in die beginjaren geleerd?*

Van der Mark: Dat zichtbaar leiderschap onmisbaar is. Ik voelde me lang vooral een teamlid, maar medewerkers verwachten richting.

Een coach gaf me ooit de opdracht om voor de spiegel te zeggen: "Ik ben het." Dat klinkt simpel, maar het hielp me bewust te worden van mijn rol.

HPP: U heeft opleidingen gevolgd aan Nyenrode en INSEAD. Hoe verhoudt theorie zich tot praktijk?

Van der Mark: Het meeste leer je door te ervaren en te observeren. Natuurlijk krijg je veel inhoud mee, maar minstens zo leerzaam is het gedrag binnen zo'n groep. Uiteindelijk blijft communicatie de kern. Of je nu met een metselaar praat of met een investeerder: iedereen moet het snappen.

HPP: Waar zit de meeste waarde in de keten: ontwikkelen, bouwen, onderhouden, herstellen of circulair oogsten?

Van der Mark: De kracht zit in het integrale beeld. Doordat we alle disciplines in huis hebben, zien we de hele cyclus. Bouw is vaak de zichtbare fase, maar onderhoud en exploitatie zijn net zo belangrijk. Synergie is cruciaal: de onderhoudskosten over 25 jaar zijn vaak net zo groot als de bouwkosten. Dat inzicht helpt investeerders beter beslissen.

HPP: Circulariteit en duurzaamheid zijn sleutelwoorden bij JAJO. Hoe maakt u dat concreet?

Van der Mark: We hebben de term duurzaamheid vervangen door sustainability: het gaat niet alleen om groen, maar ook om continuïteit.

We werken stap voor stap aan hogere standaarden. Ons doel is om in 2028 CO₂-neutraal te zijn. Daarbij onderscheiden we drie fases: laaghangend fruit, businesscases en de moeilijkste restcategorie waar nog geen rendabele oplossingen voor zijn.

Daarnaast omarmen we de CSRD-richtlijnen. Zie het niet als last, maar als kans: je krijgt inzicht in waar je als bedrijf het verschil kunt maken. En maak het concreet: afval scheiden, elektrisch rijden, duurzame materialen gebruiken. Zo kan iedereen thuis uitleggen wat het betekent.

JAJO in cijfers

- *Actief in de hele bouw- en vastgoedketen*
- *34 werkmaatschappijen in Nederland, Polen en de Cariben*
 - *1000+ medewerkers*
 - *Omzet 2024: €529 miljoen*
 - *Solvabiliteit: 44%*

HPP: Hoe kijkt u naar de rol van de overheid in de verduurzaming?

Van der Mark: De overheid moet stabiliteit en continuïteit bieden. Nu is het beleid te grillig: eerst reguleren van sociale huur, dan middenhuur. Dat scheidt onzekerheid.

Mijn advies: koppel altijd een termijn aan zulke maatregelen, zodat heroverweging mogelijk blijft. En ja, de sector mag ook meer verantwoordelijkheid nemen. Waarom zien we zo weinig mensen met praktijkkennis in de politiek?

HPP: Tot slot: wat zou u HPP en de sector adviseren om jongeren meer te betrekken?

Van der Mark: Geef jongeren hun eigen podium, maar zorg ook voor verbinding met de ervaren generatie. Laat ze eerst elkaar leren kennen en groeien in het vak. Zo ontstaat vanzelf een community. Ik begon ooit zelf als “broekie” aan de zijlijn tijdens Provada. Veel van mijn generatiegenoten zie ik daar nu terug als directeur of CEO. Dat scheidt verbondenheid.

www.jajo.com

“Samenwerken is het nieuwe concurreren”

**HARRY PLATTE - BESTUURSVOORZITTER
WOONZORG NEDERLAND**



Harry Platte trad in mei 2025 aan als bestuursvoorzitter van Woonzorg Nederland. Met ervaring bij Ymere en als bestuurder van Parteon staat hij nu voor een van de grootste maatschappelijke opgaven van deze tijd: voldoende betaalbare

en passende huisvesting voor een snelgroeiende groep senioren. In dit interview spreekt hij over zijn achtergrond, eerste indrukken en visie op de toekomst van wonen, zorg en welzijn.

HPP: Wie is Harry Platte, wat is je achtergrond?

Platte: Ik groeide op de Veluwe in een gezin met vijf kinderen. Studeren was in mijn familie geen vanzelfsprekendheid, maar ik ontdekte al vroeg mijn interesse voor economie en vastgoed. Na mijn studie werkte ik bij adviesbureaus en later bij Ymere, waar ik in aanraking kwam met de professionalisering van vastgoedbeheer. Een periode in Cambridge bracht me in contact met internationale inzichten in institutioneel vastgoed. Daarna werd ik bestuurder bij Parteon. Sinds mei 2025 ben ik bestuursvoorzitter van Woonzorg Nederland.

HPP: Hoe waren je eerste honderd dagen bij Woonzorg Nederland?

Platte: Mijn prioriteit was snel naar buiten gaan. Woonzorg is actief in bijna heel Nederland, dus ik wilde de regio's en de huurders leren kennen. Samen met mijn collega-bestuurder Marjan van Bergen bezoek ik regelmatig regionale kantoren. Ik vind het belangrijk om niet alleen de systeemwereld van beleid en cijfers te begrijpen, maar vooral de leefwereld van onze huurders en zorgpartners.

HPP: Wat zijn volgens jou de belangrijkste uitdagingen in de seniorenhuisvesting?

Platte: Nederland vergrijsst in hoog tempo. Over 25 jaar is een kwart van de bevolking ouder dan 65. Het aantal 80-plussers, vaak met een grotere zorgbehoefte, groeit explosief. Tegelijkertijd hebben we nu al moeite om genoeg zorgpersoneel te vinden. Als we niets doen, lopen we recht op een zorginfarct af. Dat vraagt om fundamentele keuzes in hoe we wonen en zorgen organiseren. Het is een samenlevingsvraagstuk, niet alleen een financieel of personeelsprobleem.

HPP: Welke rol speelt bewustzijn daarbij?

Platte: Bewustzijn is cruciaal. Mensen zien zichzelf vaak langer als vitaal en wachten met nadenken over passende woonvormen. Maar als we willen voorkomen dat ouderen te lang in ongeschikte woningen blijven, moeten we eerder alternatieven aantrekkelijk maken. In Finland zag ik bijvoorbeeld gemeenschappen waar je al op je vijftigste kunt intrekken, zodat je meebouwt aan een leefgemeenschap en later kunt rekenen op steun van anderen. Zulke concepten verdienen ook in Nederland aandacht.

HPP: Zijn er genoeg woningen voor senioren?

Platte: Het beeld is dat er te weinig ruimte is, maar in feite hebben we woningen genoeg – alleen zitten veel ouderen in

grote huizen die niet meer passen bij hun levensfase. Doorstroming is daarom belangrijk. Tegelijk moeten we sneller en slimmer bouwen. Industrieel en modulair bouwen kan helpen om tijd en kosten te besparen. Nieuwbouw alleen is echter niet genoeg; we moeten ook bestaande flats en complexen aanpassen, zodat mensen er langer zelfstandig kunnen wonen.

HPP: Welke rol zie je voor de overheid?

Platte: De overheid speelt een sleutelrol, maar beleid is nu vaak versnipperd. Er is een roep om meer mantelzorg, maar ook om meer arbeidsparticipatie. Dat botst. Er zijn talloze rapporten verschenen, maar de samenhang ontbreekt. Investeren in preventie en welzijn kan veel zorgkosten besparen. Zoals mijn voorganger zei: "een onsje welzijn scheelt een kilo zorg." Om dat te realiseren moeten verschillende domeinen – wonen, zorg en welzijn – beter samenwerken en ook gezamenlijk gefinancierd worden.

HPP: Hoe kan de businesscase sluitend worden?

Platte: Veel zorgpartijen trekken zich terug omdat vastgoed niet rendabel lijkt. Als corporatie kunnen wij niet alles oplossen. De uitdaging is om de bredere maatschappelijke waarde in de businesscase mee te nemen. Investeren in een zorgcoördinator of ontmoetingsruimte kost weinig, maar voorkomt hoge zorgkosten later.

Als we een deel van die besparing aan de voorkant kunnen inzetten, wordt de businesscase vanzelf sterker. Het gaat dus om een bredere definitie van rendement.

HPP: Wat is jouw visie op de rol van Woonzorg Nederland?

Platte: Wij willen bijdragen op drie manieren: bewustzijn vergroten, de bestaande voorraad aanpassen en nieuwbouw realiseren in samenwerking met zorg- en welzijnspartijen. Woonzorg kan niet in haar eentje de hele opgave oplossen, maar we hebben 80 jaar ervaring in seniorenhuisvesting en willen die kennis breed delen. Ik zoek nog uit waar we de meeste impact kunnen maken, maar samenwerking staat centraal. Samen leren, uitproberen en stap voor stap verder komen.

HPP: Hoe kijk je naar de betaalbaarheid voor huurders?

Platte: Betaalbaarheid is een blijvende zorg. Veel ouderen leven van een bescheiden inkomen. De afgelopen jaren is de huurquote gelukkig niet gestegen, maar bewoners voelen wel de druk van stijgende kosten. Corporaties hebben hun reserves grotendeels aangesproken; er is weinig ruimte om verliezen te compenseren. Dat betekent dat nieuwbouw en renovatie financieel echt haalbaar moeten zijn. Anders kan het simpelweg niet doorgaan.

HPP: Tot slot: wat is voor jou de waarde van het HPP-lidmaatschap?

Platte: Voor mij is HPP waardevol omdat het samenwerking stimuleert. Het traditionele denken in schaarste – wat ik heb, heb jij niet – is niet houdbaar. Samenwerken is het nieuwe concurreren. HPP vervult daarin een unieke rol: het biedt een platform waar partijen elkaar vinden, kennis delen en samen nieuwe oplossingen ontwikkelen.

www.woonzorg.nl

“Over betaalbaarheid, duurzaamheid en het managen van risico’s in de Nederlandse vastgoedmarkt”

WIM WENSING - CIO NLV



Hij geldt als een bekende en invloedrijke figuur in de vastgoedwereld: Wim Wensing, jarenlang Chief Investment Officer bij Amvest en sinds 2022 voorzitter van brancheorganisatie IVBN. Eind 2024 maakte hij de overstap naar de jonge vermogensbeheerder - en tevens lid van HPP - NLV.

Daar geeft hij als eerste CIO mede vorm aan een groeiende portefeuille van ruim 5,5 miljard euro. In dit interview spreekt Wensing over zijn drijfveren, de maatschappelijke verantwoordelijkheid van vastgoedbeleggers en de zoektocht naar balans tussen rendement, betaalbaarheid en duurzaamheid.

HPP: Wie is Wim Wensing? Uit welk nest komt u?

Wensing: Ik groeide op in Brabant, als oudste van vijf kinderen. Mijn vader was docent geschiedenis, mijn moeder fysiotherapeut. Dat zij altijd bleef werken, vond ik opvallend voor die tijd. Mijn studiekeuze voor economie kwam voort uit breedte: ik wist nog niet wat ik wilde, maar vastgoed trok me gaandeweg steeds meer.

HPP: U werkte dertien jaar bij Amvest. Waarom de overstap naar NLV?

Wensing: Na zoveel jaar leidinggeven bestaat de kans dat de routine erin gaat sluipen. Ik wilde mezelf opnieuw uitdagen en koos bewust voor een jong bedrijf dat nog vormgegeven moest worden. NLV bood die kans.

HPP: Welke bagage nam u mee?

Wensing: Bij Amvest heb ik geleerd dat grootschalige gebiedsontwikkeling meer waarde kan creëren dan losse projecten. Je bouwt niet alleen woningen, maar hele wijken met sociale dynamiek. Die brede blik neem ik mee naar NLV.

HPP: Op de website van NLV staat “bevlogen professionals met een sociaal hart”. Wat bedoelen jullie daarmee?

Wensing: Vastgoed is meer dan stenen stapelen. Huurders verwachten kwaliteit en beleving, aandeelhouders vragen maatschappelijke impact. Het gaat om betaalbaar wonen, zorg en leefbaarheid. Dat is geen druk van buitenaf: we zoeken bewust collega’s die intrinsiek gemotiveerd zijn om hieraan bij te dragen.

HPP: Waar komt die maatschappelijke focus vandaan?

Wensing: De verduurzamingsopgave is sterk gestimuleerd door pensioenfondsen. Maar bij wonen en zorg zie je dat vooral investment managers het voortouw nemen. Zelf voel ik me geraakt door thema’s als eenzaamheid en zorgkosten. Als belegger heb je de kans om verschil te maken.

HPP: U wordt vaak een bruggenbouwer genoemd in het debat over middenhuur. Herkent u dat?

Wensing: Ik weet niet of dat mijn rol was. Wat wél klopt: er is structureel woningtekort en dat maakt dat wonen politieke prioriteit heeft. Brancheorganisaties als IVBN moeten dan actief het gesprek blijven aangaan met de politiek om tot een stabiel investeringsklimaat te komen. Alleen zo kan de sector blijven bijdragen aan nieuwbouw.

HPP: Hoe beoordeelt u de Nederlandse markt op dit moment?

Wensing: De samenwerking in de sector is sterk, maar het aantal nieuwbouwwoningen is teruggeslagen. Politieke volatiliteit helpt niet: afspraken worden gemaakt, maar kort daarna weer ingehaald door nieuwe maatregelen. Toch zie ik het glas halfvol. Er gebeurt veel moois, zeker rond betaalbaarheid en ouderenhuisvesting.

HPP: U spreekt vaak over een integrale risk view. Wat bedoelt u daarmee?

Wensing: Elk gebouw kent een risico-rendementsverhouding. Een kantoorpand in Amsterdam is duur, maar relatief risicoloos. Een project in een opkomende wijk kent hogere risico's, maar ook kans op meer rendement. Wij werken bewust met risicogewogen rendementseisen – iets wat nog niet overal gebruikelijk is.

HPP: Welke segmenten zijn kansrijk?

Wensing: Wonen en zorg blijven sterk, ook op langere termijn. Zorgvastgoed is in trek, maar vastgoed voor een lichtere vorm van zorg verdient meer aandacht. Mixed use-projecten worden belangrijker, juist omdat ze flexibiliteit bieden. Door schaarste zullen we binnenstedelijk meer inbreien en optoppen, maar er zullen ook nieuwe wijken buiten de stad nodig zijn.

HPP: U maakt zich zorgen over de stapeling van eisen in de bouw. Waarom?

Wensing: We bouwen in Nederland al duurzaam en kwalitatief goed. Maar veel gemeentes leggen ook eigen regels op, wat leidt tot vertraging en hogere kosten. Uniformiteit zou veel helpen. Met initiatieven als STOER zie je dat ook de overheid inziet dat vereenvoudiging nodig is.

HPP: Hoe ziet u de balans tussen betaalbaarheid en rendement?

Wensing: Betaalbaarheid en rendement zijn geen tegenpolen. Betaalbare woningen zorgen voor stabiele inkomsten, lage leegstand en tevreden huurders. Voor pensioenfondsen is dat precies wat ze zoeken: woningen voor hun achterban. Natuurlijk moet een project financieel haalbaar zijn, maar keer op keer laten we zien dat dat kan.

HPP: Wat betekent dit voor samenwerking in de keten?

Wensing: We moeten het samen doen: beleggers, ontwikkelaars, corporaties én gemeenten. Voor ons is samenwerking met ontwikkelaars cruciaal, zij bouwen uiteindelijk. En ook gemeenten moeten randvoorwaarden scheppen die passen voor alle partijen.

HPP: Welke rol speelt HPP voor u en NLV?

Wensing: HPP draait om persoonlijke ontmoeting. Informele gesprekken scheppen vertrouwen en versnellen samenwerking. Tijdens de EXPO REAL zie je dat goed: ontwikkelaars, beleggers, corporaties en overheid zitten daar tegelijkertijd aan tafel. Dat maakt echt het verschil.

www.nlv.nl

“Regisseur van de verbeelding”

CHRIS ZWIERS - PARTNER OZ ARCHITECT



Chris Zwiens, partner bij HPP-lid OZ in Amsterdam, noemt architecten liever “regisseurs van de verbeelding” dan louter ontwerpers van gebouwen. Vanuit zijn Caribische roots en zijn ervaring in de Nederlandse stedenbouw pleit hij voor architectuur die gemeenschappen samenbrengt, juist in tijden waarin verbinding onder druk staat.

In dit gesprek vertelt Zwiers over de waarde van kwetsbare perspectieven, de noodzaak van vertrouwen in de vastgoedketen en de rol van de architect als bruggenbouwer tussen idealen en realiteit.

HPP: Waar komt uw achtergrond vandaan, wat vormt uw perspectief?

Zwiers: Mijn wieg stond op Curaçao. Daar is mijn fascinatie voor architectuur begonnen, dankzij mijn vader die aannemer was. Die Caribische achtergrond draag ik nog steeds mee. Het maakt dat ik vaak tussen culturen in denk – en dat verrijkt. Ik zie mezelf als Caribisch én Nederlands, en dat spanningsveld maakt me gevoelig voor diversiteit en gemeenschapsvorming.

HPP: U noemt architecten “regisseurs van de verbeelding”. Wat bedoelt u daarmee?

Zwiers: Architectuur gaat verder dan stenen stapelen. We brengen dromen en belangen bij elkaar en maken ze concreet. Een architect moet bruggen bouwen tussen investeerders, overheden en bewoners. We vertalen wensen en zorgen naar beelden die gesprek en samenwerking mogelijk maken.

HPP: In de vastgoedketen staan idealen vaak tegenover financiële rendementen. Hoe kijkt u daartegenaan?

Zwiers: Huisvesting is een grondrecht, geen

beleggingsproduct. Te vaak ligt de nadruk op kortetermijnwinst. Dan verdwijnen ontwikkelaars na oplevering en blijft er weinig binding met de buurt. Ik pleit voor betrokkenheid op de lange termijn: zorg dat ontwikkelaars, corporaties en investeerders stakeholders blijven. Dan ontstaat ruimte voor investeringen in buurthuizen, veilige routes of volwassen groen – zaken die de gemeenschap sterker maken én waarde toevoegen.

OZ – actief deelnemer aan de HPP REDA-community

OZ, voortgekomen uit OeverZaaijer in de jaren '90, is een Amsterdams bureau met circa 40 medewerkers. Hun motto "Sprawl is boring, density is exciting" vat de visie samen: stedelijke verdichting als kans voor levendige, inclusieve steden. OZ streeft naar Paris Proof-architectuur: low-tech, biobased en altijd gericht op de mens. Bekende projecten: OurDomain Amsterdam Southeast, BOLD Amsterdam, The Joan en The Terraced Tower.

HPP: Vertrouwen lijkt daarin cruciaal. Maar hoe staat het daarmee?

Zwiers: Vertrouwen is broos, zeker sinds de covid-periode. Toch is het dé sleutel voor succesvolle gebiedsontwikkeling.

In Hardenberg, waar ik supervisor was, hebben we dat ervaren. Gemeente, ondernemers en bewoners werkten intensief samen. Het resultaat was een levendig stadscentrum dat zelfs landelijke aandacht trok. Zulke successen ontstaan alleen door langdurige betrokkenheid, openheid en de wil om tegenstellingen te overbruggen.

HPP: Hoe kan vertrouwen hersteld worden in een sector die soms zo hard en zakelijk is?

Zwiers: Door echt te luisteren. Ik herinner me een project waar ontwikkelaar en architect totaal langs elkaar heen praatten. Pas toen we samen onze ideeën letterlijk tekenden, ontstond begrip. Een goede leider is iemand die ruimte biedt aan alle stemmen en de mens achter elke rol ziet – of dat nu bewoner, investeerder of collega is.

HPP: Architecten worden nog weleens gezien als idealistische wereldverbeteraars of kostenverhogers. Wat is hun werkelijke toegevoegde waarde?

Zwiers: Dat beeld is achterhaald. Juist door creativiteit en verbeeldingskracht leveren architecten ook harde waarde. Ik werkte eens met een parametrisch bureau dat duizenden oplossingen doorrekende. Uiteindelijk bracht een menselijke schets – met gevoel voor sfeer en maat – de doorbraak. Algoritmes rekenen, maar architecten verbinden ratio en emotie. Dat is niet te vervangen.

HPP: Waar ligt er voor architecten zelf nog werk?

Zwiers: We moeten zelfkritisch zijn. Architecten moeten eerder en actiever aan tafel, laten zien dat hun rol verder gaat dan ontwerpen alleen. We zijn bruggenbouwers en moeten die rol sterker claimen. Uiteindelijk is de echte opdrachtgever niet de ontwikkelaar, maar de maatschappij.

HPP: U spreekt vaak over 'kreukelzones en rafelranden van de stad'. Wat trekt u daarin aan?

Zwiers: Het zijn plekken vol gelaagdheid en potentie – oude havens, bedrijventerreinen, vergeten stadsranden. In Groningen, Amsterdam en Den Haag hebben we die gebieden nieuw leven ingeblazen. Wonen, werken en ontmoeten combineren daar tot levendige stadsdelen. Onvoorspelbaarheid en ruigheid zorgen voor emotionele betrokkenheid.

HPP: Hoe verhoudt zich dat tot duurzaamheid?

Zwiers: Duurzaamheid is essentieel. Wij richten ons op passief en low-tech bouwen: slimme oriëntatie, daglicht, natuurlijke ventilatie. Zo maak je gezonde gebouwen die minder afhankelijk zijn van installaties – en omzeil je zelfs problemen zoals netcongestie.

HPP: Uw focus op kwetsbare groepen valt op. Waarom juist zij?

Zwiers: Omdat ontwerpen voor de meest kwetsbaren altijd leidt tot betere gemeenschappen. Denk aan veilige routes voor kinderen of goed verlichte stoepen voor ouderen. Als het voor hen werkt, werkt het voor iedereen. In multiculturele wijken zag ik hoe empathisch ontwerpen vertrouwen en verbondenheid vergroot.

HPP: Wat betekent het HPP-netwerk voor u?

Zwiers: Het brengt mensen écht in gesprek. Via HPP ontstonden samenwerkingen die anders nooit waren ontstaan. Wat mij betreft mag de rol van architecten binnen het netwerk nog sterker worden. Want zachte waarden als leefbaarheid en inclusiviteit blijken steeds weer keihard te zijn voor het succes van vastgoedprojecten.

www.ozarchitect.nl

“Het perfecte huwelijk van hoofd en hart in vastgoed”

FARUK KINRAN - LEVANT INVESTMENTS EN RVG REAL ESTATE



Met Faruk Kinran (RVG Real Estate) verwelkomt Holland Property Plaza (HPP) een ondernemer die het persoonlijke en professionele verbindt. Volgens hem draait zakendoen in vastgoed om vertrouwen: het huwelijk van hoofd en hart.

HPP: Je hebt een breed profiel; advocaat, adviseur en directeur. Hoe hangen die rollen samen en wat is je achtergrond?

Faruk: Ik ben 54, woon in De Steeg, getrouwd en vader van twee studerende kinderen. Na mijn rechtenstudie in Nijmegen koos ik, mede door mijn achtergrond in vastgoed, voor ING Vastgoed. Daar ontdekte ik mijn passie voor project- en beleggingsfinanciering en de waarde van een sterk netwerk. Na een directeursfunctie bij Meeùs startte ik met Rozendaalse Vastgoed Groep (RVG). We kochten en renoveerden panden en ontwikkelden innovatieve producten voor corporaties. Later richtten we ons op de Duitse markt, waar samenwerking met HPP ons veel bracht. Tijdens de crisis begon ik daarnaast een studie tot advocaat, zodat ik ook op juridisch vlak inzetbaar bleef.

HPP: Toch ben je als advocaat actief gebleven.

Faruk: Klopt. Samen met Remco Schenk heb ik Schenk & Kinran Advocaten opgericht. Hij doet de procespraktijk, ik de strategische zaken en advisering. Mijn focus ligt nu echter duidelijk op het vastgoed. De advocatuur 'on the side' biedt waardevolle kennis die ik kan volop inzetten daarvoor.

HPP: Je bent nu deelnemer van HPP.

Faruk: RVG is een samenwerkingsverband met vaste partners.

Daarmee ben ik aangesloten bij de REDA-community voor buitenlandse en lokale ontwikkelaars en adviseurs (zoals architecten, ingenieurs, financiële- en projectdiensten) die in Nederland actief zijn. Met RVG richt ik me op Nederlandse projectontwikkeling en investeringen; internationaal staat nog in de startblokken.

HPP: Je combineert juridische, bancaire en vastgoedkennis. Wat is je kerncompetentie?

Faruk: In vastgoed moet je brede kennis hebben: juridisch, technisch en financieel. Denk aan due diligence, milieuonderzoek, onderhoudsplannen, financiering en regelgeving. Wetgeving zoals anti-witwasregels en huurrecht zijn complex en vragen om deskundigheid. Dankzij mijn combinatie van ervaring kan ik trajecten overzien en sneller schakelen, zonder telkens externe experts in te huren.

HPP: En dat maakt je onderscheidend, omdat in grotere organisaties die kennis vaak verdeeld is?

Faruk: Precies. Mijn kracht zit in dealmaking. We kunnen vanuit RVG snel geloofwaardig onderhandelen, omdat we fiscale en juridische aspecten zelf begrijpen. Een voorbeeld: bij de verkoop van een recent woningpakket kozen verkopers voor ons, omdat wij direct konden uitleggen hoe we de transactie fiscaal aantrekkelijk en betrouwbaar konden inrichten, terwijl anderen met een batterij aan adviseurs kwamen aanzetten.

HPP: Vertrouwen staat dus centraal, net als binnen HPP.

Faruk: Zeker. Netwerken draait om mensen en vertrouwen. Mijn vader zei: kijk naar iemands omgeving en je weet wie hij is. Vertrouwen bouw je op en is de basis voor samenwerking.

HPP: Kun je iets meer vertellen over de Nederlandse projecten van RVG

Faruk; In Zeist ontwikkelen we buitenplaats Veldheim met de voormalige burgemeesterswoning. Verder hebben wij in Arnhem 180 rijksmonumentale woningen verduurzaamd naar label A, die we thans verkopen aan zittende huurders. Het combineren van wonen en erfgoed vind ik belangrijk.

HPP: Je hebt dus een voorliefde voor historische plekken.

Faruk: Absoluut. Ik heb een passie voor monumentaal vastgoed. Het behoud van cultuurhistorie en de koppeling aan modern duurzaam wonen geeft gebouwen een nieuwe toekomst.

HPP: Wat is je blik op de toekomst van de woningmarkt en je eigen pad?

Faruk: De druk op de woningmarkt blijft hoog. Wij werken aan uitbreiding van onze bestaande voorraad woningen. Elke woning telt, zeker als je alternatieven creëert voor senioren en doorstroming bevordert.

Voor de sector is deregulering cruciaal: minder procedures en eenvoudiger vergunningen om sneller te kunnen bouwen en uitbreiden (splitsen en optoppen).

HPP: Die roep om deregulering klinkt al langer.

Faruk: We hebben behoefte aan praktijkmensen met kennis van zaken in bestuurlijke rollen, ondanks het grote afbreukrisico. Meer vakinhoudelijke kennis is nodig, en goed luisteren naar wat echt belangrijk is. Tot die tijd blijven we positief doorgaan met ontwikkelen, want er zijn nog volop kansen.

HPP: Tot slot: wat is jouw elevator pitch voor HPP-collega's?

Faruk: Ik geloof in samenwerking en kennisdeling. Binnen vastgoed zijn alle sectoren verbonden – wonen, retail, infrastructuur. Denken vanuit community is essentieel. Mijn toegevoegde waarde is dat ik die verbinding zoek en mijn kennis graag deel. Zo groeien we samen.

www.levantinvestements.nl

www.rvgrealestate.nl

“Van ‘zachte’ zorgvisie naar harde business case”

**ANJA VAN DEN BORNE - ALGEMEEN DIRECTEUR
LONG AT HOME EN COMFOR**



E en harde business case voor een ogenschijnlijk ‘zachte’ maatschappelijke visie op zorg voor ouderen?

Anja van den Borne bewijst met haar team en bedrijven Long at Home (ontwikkeling) en Comfor (zorg, welzijn, wonen) dat het kan. Vanuit haar eerste ervaring in de zorg ontwikkelde ze een nieuwe, mensgerichte kijk op ouderenzorg.

Ze bouwde met haar partner Manfred Kühl vanaf 2018 niet alleen aan een innovatief woon- en zorgconcept, maar ook aan een volwassen asset class. Haar geïntegreerde benadering verbindt maatschappelijke impact met solide rendement – en maakt zorgvastgoed aantrekkelijk voor beleggers én waardevol voor bewoners. Een gouden combi.

HPP: Je startte je carrière niet in vastgoed of recht, maar in de zorg.

Anja: In de jaren negentig werkte ik met ouderen en mensen met een beperking. Tijdens mijn studie stopte ik door wat ik in de zorgpraktijk zag: mensen werden vastgebonden of in isoleercellen geplaatst bij probleemgedrag. Dat voelde fundamenteel verkeerd. Later werd ik advocaat en docent aan de VU, met vakken als bouw- en aanbestedingsrecht. Mijn zorgachtergrond en juridische kennis kwamen samen in publiek-private samenwerkingen met universiteiten, zorgorganisaties en woningcorporaties. Die projecten wakkerden mijn betrokkenheid bij ouderenzorg opnieuw aan, vooral rondom huisvesting en passende zorg voor ouderen.

HPP: Je klinkt als een wereldverbeterende systeem-aanpakker...

Anja: Soms lijkt het alsof ik bezig ben met een systeemverandering. Binnen mijn aanpak is het zeker een transitie geweest. Als advocaat werkte ik met kleine teams aan grote projecten.

Nu werk ik met veel mensen voor een relatief klein aantal bewoners, wat een andere benadering vraagt.

HPP: Hoe past dit in de context van reeds gevestigde assetklassen binnen het vastgoed?

Anja: Mijn man richtte 25 jaar geleden Holland Immo Group op en verkocht het in 2021. In 2014 besloten we zorgvastgoed als nieuwe assetklasse te ontwikkelen. Destijds waren vernieuwende initiatieven kleinschalig en vaak persoonlijk gemotiveerd. Nu is de sector sterk geprofessionaliseerd en een volwassen assetklasse geworden. Zorgvastgoed biedt door vergrijzing en woningtekort een structureel groeiende vraag, stabiele huurinkomsten en lange contracten van 15 tot 20 jaar. Dit maakt het aantrekkelijk voor investeerders met een combinatie van zekerheid, rendement en maatschappelijke impact.

HPP: Wat is jullie doelgroep?

Anja: Wij richten ons op drie kerngebieden: 'ontmoeten', 'Thuis met Comfor' en 'wonen'. De onderdelen 'ontmoeten' en 'Thuis met Comfor' zijn toegankelijk voor iedereen. Wat betreft wonen, focussen we op het brede midden segment. Onze woonzorglocaties bieden een hotelachtige ervaring met uitgebreide services, waaronder maaltijden, schoonmaak en activiteiten, om het welzijn van onze bewoners te bevorderen.

Daarnaast implementeren we innovatieve technologieën om de zelfstandigheid van ouderen te ondersteunen en de druk op het personeel te verminderen. Door een combinatie van technologie en persoonlijke aandacht creëren we een omgeving waarin bewoners minder zorg nodig hebben. Onze woonzorglocaties vallen qua huur in de vrije sector, maar bieden een totaalpakket aan diensten en voorzieningen die veel verder gaan dan traditionele woonproducten. Dit omvat onder andere televisie, aanvullende services en persoonlijke ondersteuning, afgestemd op de behoeften van onze bewoners.

HPP: Hoe zoeken jullie locaties uit?

Anja: We kiezen locaties in levendige buurten met voorzieningen, zoals huisartsen en parkeergelegenheid, die ook aantrekkelijk zijn voor zorgpersoneel. Onze focus ligt op steden en dorpen vanaf 10.000 inwoners. We benutten onze expertise in vastgoed en zorg om toekomstbestendige woonomgevingen te creëren, met aandacht voor regionale verschillen. Daarnaast hebben we een kenniscentrum en interne opleidingen om beleving en kwaliteit te waarborgen. Onze filosofie is om de behoeften van bewoners centraal te stellen en hen een omgeving te bieden die welzijn en zelfstandigheid bevordert.

HPP: Hoe verloopt de afstemming met de lokale overheid: bestemmingsplannen, reguleringen, draagvlak...?

Anja: Bij maatschappelijke bestemmingen, zoals kloosters

of kerkgebouwen, kunnen we wonen met zorg aanbieden. Dit biedt kansen voor herbestemming en samenwerking met projectontwikkelaars. Afstemming met gemeenten is cruciaal, waarbij we transparant zijn over financiering, doelgroep en aanpak om draagvlak te creëren.

HPP: Is er een juiste analyse van het probleem van ouderenhuisvesting ook bij lokale bestuurders?

Anja: Ja, ik zie steeds meer erkenning van het probleem bij gemeenten, maar de doorstroming op de woningmarkt blijft een uitdaging. Senioren blijven vaak in eengezinswoningen wonen die niet meer aansluiten bij hun behoeften, wat starters en jonge gezinnen belemmert. Gemeenten erkennen dit, maar concrete maatregelen ontbreken vaak. Intensieve samenwerking tussen gemeenten, provincies en ontwikkelaars is cruciaal. Het demissionaire kabinet streeft naar 290.000 seniorenwoningen tot 2030, maar uitvoering verloopt traag door gebrek aan eisen voor projectontwikkelaars. Consistent beleid en samenwerking zijn essentieel om duurzame oplossingen te realiseren.

HPP: Als jouw nieuwe bewoners hun eigen woning achterlaten, wat betekent dat voor een gemeente?

Anja: Als senioren naar geschikte woningen verhuizen, komen ruime eengezinswoningen vrij voor gezinnen of starters, wat de woningmarkt helpt.

Daarnaast draagt onze zorglocatie bij aan sociale cohesie en vermindert het overlast door adequate begeleiding van ouderen met dementie. Zo versterken we de gemeenschap en verlichten we de werkdruk van sociale consulenten.

HPP: Het lijkt een herontdekking van de lokale community die iets doet voor en met mensen. Kun je daar een concreet voorbeeld van geven?

Anja: Zeker! Een voorbeeld is ons 't Buurthuis in Bladel, opgezet als pilotproject in een voormalig zalencentrum. Het staat open voor alle inwoners, met gratis koffie en thee, maaltijden tegen kostprijs en diverse activiteiten. Het initiatief is gekoppeld aan ons 'Volledig Pakket Thuis', wat 24/7 zorg in de wijk betekent.

't Buurthuis combineert zorg thuis en gemeenschapsactiviteiten. Het doorbreekt het stigma van traditionele dagbesteding door een gezellige en open sfeer te bieden. Bezoekers kunnen genieten van een drankje, en wie wil mee-eten betaalt een kleine vergoeding. De openingstijden van 10:00 tot 20:30 uur stimuleren gezelschap in de avonden, wat leidt tot nieuwe vriendschappen en zelfs liefdes. Elke dag is waardevol...

www.longathome.com
www.comfor.nl

“Modulair is de toekomst”

**MICHEL GIEBEN - HOOFD MARKETING & SALES
DAIWA HOUSE MODULAR EUROPE**



Hoe ziet de toekomst van woningbouw eruit als snelheid, duurzaamheid én betaalbaarheid samenkomen?

Michiel Gieben, Hoofd Marketing & Sales bij HPP-lid Daiwa House Modular Europe (DHME), weet het antwoord. Vanuit Montfoort werkt DHME aan een revolutie in de Europese bouwsector: met industriële, modulaire woningen die razendsnel gebouwd, circulair ingezet én architectonisch verantwoord zijn.

Het bedrijf - voortgekomen uit het familiebedrijf Jan Snel en sinds 2021 onderdeel van de Japanse bouwgi-gigant Daiwa House Group – wil laten zien dat “woningen uit de fabriek” niet alleen haalbaar zijn, maar ook zeer wenselijk in een tijd van nijpende woningschaarste.

HPP: Op papier hebben jullie een paar geweldige USP's: snel, efficiënt, opschaalbaar. Jullie bieden oplossingen voor de acute woningnood in Nederland. Jullie bouwen duurzaam, milieuvriendelijk, en leveren een bijdrage aan het verminderen van de CO2-uitstoot. Allemaal positieve punten. Maar er zijn ook grote uitdagingen: geopolitieke onrust, bedreigde supply chains, arbeidskrapte, en complexe procedures bij lokale overheden. Daarnaast hebben jullie te maken met een frustrerende bezwaarcultuur en, last but not least, een imago-uitdaging: mensen denken bij modulaire bouw nog te vaak aan flexwoningen. Waar zit voor jullie de grootste driver?

Michiel Gieben: Onze grootste driver is de enorme behoefte aan nieuwbouwwoningen op de West-Europese markt. Er is een schreeuwend tekort aan betaalbare woningen voor diverse doelgroepen. In Nederland, Duitsland, Engeland en België zien we hetzelfde beeld: lange wachtlijsten bij woningcorporaties. De overheid is daarbij niet altijd even betrouwbaar; het beleid verandert voortdurend. Dat is lastig voor woningcorporaties, beleggers, ontwikkelaars én bouwers. Er is ook een teruglopend arbeidspotentieel: vakkrachten worden schaarser.

Locaties zijn schaars in dit dichtbevolkte land. De stikstofproblematiek, vergunningprocedures en bezwaarprocedures, die je al even aanhaalde, zorgen voor vertraging. Als sector zouden we graag 100.000 woningen per jaar bouwen, maar dat halen we niet - we blijven onder de 80.000. Dat frustrleert, want wij zijn er klaar voor: we hebben geïnvesteerd in mensen, machines, fabrieken en organisaties. Maar we worden belemmerd door structurele factoren.

HPP: Heeft dat ook te maken met jullie modulaire aanpak? Onbekend, maakt onbemind.

Michiel Gieben: Zeker. Veel beslissers hebben geen volledig beeld van wat er technisch mogelijk is. Als je alleen uitgaat van traditioneel bouwen en je niet openstelt voor innovatieve, circulaire concepten zoals modulair bouwen of vergaande prefab, dan blijf je hangen in het oude. Daarom is het belangrijk dat we vroeg in het proces betrokken worden.

HPP: Wat doen jullie om dat conventionele denken te doorbreken?

Michiel Gieben: We werken voor woningcorporaties, ontwikkelaars, beleggers, gemeenten en met architecten. Sommige partijen begrijpen modulair bouwen en weten wat het kan opleveren. Met hen gaan we graag in gesprek. Als je vroeg bij ons aanklopt met de wens om modulair te bouwen, kunnen we echt snelheid maken.

Worden we pas laat betrokken en moet een project nog worden omgebouwd naar modulair, dan verlies je veel tijd en voordelen. Daarom zetten we ook sterk in op marketing en het zichtbaar maken van onze bouwmethode én eindproduct.

HPP: Ik bladerde door jullie brochure en was onder de indruk van de kwaliteit en mogelijkheden. Toch leeft soms nog het beeld dat modulair bouwen gelijkstaat aan flexwoningen of zelfs wooncontainers. Seeing is believing?

Michiel Gieben: Absoluut. Mensen die gewend zijn aan traditioneel bouwen en lelijke containers voor zich zien, zijn lastig te overtuigen. Maar nieuwe generaties, zoals de jonge bouwkundestudenten die hier onlangs op bezoek waren, hebben die vooroordelen niet. Die kijken fris naar onze woningen. Die zien een oplossing voor een behoefte, mooi vormgegeven. Voor beslissers met die clichés in hun hoofd organiseren we graag een bezoek aan ons Experience Center in Montfoort of aan reeds gerealiseerde projecten. Daar laten we zien dat we topproducten maken, snel gebouwd, architectonisch verantwoord.

HPP: Jullie zetten in op industrialisatie in de woningbouw. Wat bedoel je daar precies mee?

Michiel Gieben: Dat betekent: efficiënt en foutloos produceren in een fabriek, net als bij auto's of mobiele telefoons. Veel sectoren zijn al lang geïndustrialiseerd – alleen de bouw loopt achter.

Wij vinden het vreemd dat elke woning eigenlijk nog een prototype is. Wij produceren gestandaardiseerd in de fabriek en zetten het eindproduct in enkele weken neer op de bouwlocatie.

HPP: In Duitsland hebben jullie recent een nieuwe fabriek opgezet. Wat is het verhaal daarachter?

Michiel Gieben: In Duitsland is ook veel vraag naar betaalbare woningen. In Berlijn groeit de bevolking sterk. We hebben een fabriek overgenomen in Fürstenwalde, vijftig kilometer ten oosten van Berlijn, waar eerst windmolenmasten werden geproduceerd. Vanwege de oorlog in Oekraïne ging die fabriek failliet. Wij hebben een deel van het goed geschoolde personeel overgenomen en de fabriek omgebouwd tot modulaire woningbouwfabriek. Zo konden we bestaande infrastructuur en arbeidspotentieel benutten. We produceren daar 15 modules per dag. Daarmee bouwen we aan het grootste modulaire woningbouwproject van Europa: 1540 woningen voor Gewobag in Berlijn, meer dan 3000 modules. In 2026 is het project klaar.

HPP: Dat is ook een showcase voor andere corporaties, toch?

Michiel Gieben: Zeker. De andere zes corporaties in Berlijn volgen het project met bijzonder grote belangstelling. Ze zijn al vaker komen kijken en worden rondgeleid door ons. Duitsland loopt op modulaire bouw nog wat achter in vergelijking met Nederland, maar dit project laat zien wat er mogelijk is.

HPP: Duitsland is jullie tweede thuismarkt. Waar willen jullie verder groeien?

Michiel Gieben: Duitsland is na Nederland inderdaad onze belangrijkste markt. We hebben daar dus een fabriek, kantoren en meerdere projecten. Dit model willen we ook in Engeland uitrollen, natuurlijk aangepast aan lokale omstandigheden. Modulaire bouw is goed te exporteren, zolang je voldoet aan de lokale wetgeving.

HPP: "Duurzaamheid" ligt op ieders lippen bestorven. Hoe belangrijk is dat thema voor jullie?

Michiel Gieben: Zeer belangrijk. Het zit diep in ons DNA. Jan Snel, onze oprichter, was een zuinige man. De modules die hij maakte - schafketen en bouwunits - werden hergebruikt. Dat principe is doorontwikkeld: vandaag hergebruiken we 83% van onze materialen. Modulair bouwen is demontabel, dus je kunt de modules terughalen, refurbishen en opnieuw inzetten. Sloop is zonde van materialen en energie. We produceren in fabrieken met veel minder uitstoot. Daardoor kunnen we ook bouwen in de buurt van Natura 2000-gebieden.

HPP: Veel bedrijven doen aan greenwashing. Bij jullie lijkt duurzaamheid verankerd in de processen en filosofie. Tegenover Marketing Tribune zei je: "Wij zijn de oplossing voor de carbon voetafdruk van de woningbouw."

Michiel Gieben: We geloven oprecht dat mens, maatschappij en natuur nauw verbonden zijn. We willen zuinig omgaan met materialen, energie, afval en uitstoot. Onze aanpak leidt tot minder transport, minder vervuiling, minder overlast. En met elektrisch of waterstoftransport kunnen we dat nog verder verbeteren.

HPP: Jullie zetten ook technologie in: robotisering, digitalisering en AI...

Michiel Gieben: Digitalisering speelt een grote rol in ontwerp, engineering en productie. Robots in de fabriek worden rechtstreeks aangestuurd vanuit de tekenkamer. Just-in-time logistiek zorgt dat modules in de juiste volgorde en op tijd op de bouwplaats aankomen. In onze nieuwste fabriek hebben we 30% meer output met de helft minder mensen. AI helpt ons om processen te optimaliseren door het analyseren van eerdere projecten. Daarin zie ik de komende jaren grote stappen.

HPP: Wat voor mensen zoeken jullie bij DHME?

Michiel Gieben: We zoeken praktisch geschoolden voor de fabriek en bouwplaats, maar ook theoretisch geschoolden voor engineering, calculatie, juridische zaken en meer.

Belangrijk is dat mensen flexibel zijn, willen leren en openstaan voor verandering. Jonge generaties zijn minder bevooroordeeld en vaak digitaal vaardiger. Die hebben we nodig, samen met vakmensen die onze modules maken en plaatsen.

www.daiwahousemodular.eu

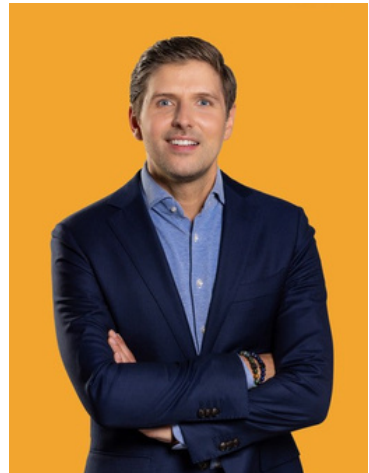
“Een stadsdeel als statement”

EDDIE FÖRSTER - WETHOUDER GEMEENTE BREDA

In het hart van Breda ligt een uitgestrekt, vrijwel leeg terrein: ‘t Zoet.

Wat nu nog een vergeten vlakte is, moet de komende jaren transformeren tot een nieuw stadsdeel van formaat - hoogstedelijk, groen, autoluw en ongekend ambitieus.

Met circa 6000 woningen op loopafstand van station en centrum is dit misschien wel het meest spraakmakende project in de recente stadsontwikkeling. Wethouder Eddie Förster schetst de visie, de samenwerking en de keuzes die daarbij horen. “Zoiets doe je maar één keer. Dan moet het goed.”



HPP: Hoe verloopt de regionale samenwerking tussen Breda, Tilburg en de omliggende gemeenten?

Förster: We maken deel uit van de Stedelijke Regio Breda-Tilburg (SRBT). Overheden vragen steeds vaker om

gezamenlijke plannen en dat lukt juist hier goed. Tilburg beweegt nadrukkelijker naar ons toe; beide steden zijn centrumgemeente in hun gebied. We stemmen steeds meer af en zoeken samenwerking waar dat logisch is – of het nu gaat om ruimtelijke ordening, waterkwaliteit of financiering. Daarnaast werken we in grotere verbanden zoals het NOVWX-overleg tussen gemeenten met NOVEX-ontwikkelingen. Afhankelijk van het onderwerp zoeken we steeds de juiste schaal.

HPP: Wat is de kern van de Bredase visie op gebiedsontwikkeling?

Förster: In onze Omgevingsvisie hebben we vastgelegd dat we inzetten op binnenstedelijke verdichting. Rondom het centrum vinden de grote gebiedsontwikkelingen plaats, met één uitzondering: 't Zoet. Dat terrein is volledig van ons en de provincie. Het is nu nog vervuild en kaal, maar zodra het gesaneerd is, ontstaat een enorme kans: een nieuw stadsdeel op steenworp afstand van station én binnenstad. Dit kun je maar één keer goed doen, dus pakken we het zorgvuldig aan.

HPP: Wat maakt 't Zoet anders dan bestaande wijken?

Förster: We kiezen bewust voor een hoogstedelijk milieu: autoluw, groen en met een grote rol voor water. Het ligt in een ecologische zone, dus klimaat en natuur zijn randvoorwaarde. Het wordt geen wijk voor iedereen; we maken keuzes.

Denk aan hoge dichtheden en een stedelijke openbare ruimte met kwaliteit en een rauw randje. Dat is het vertrekpunt van het Ruimtelijk Raamwerk.

HPP: Volg je vooral de vraag van de markt, of stuur je erop?

Förster: Je kunt ontwikkelen wat op dit moment gevraagd wordt – betaalbare woningen met een tuin – maar we kunnen ook sturen. We willen jonge mensen en gezinnen verleiden tot stedelijk wonen, waarbij de openbare ruimte de tuin wordt. Dat is een strategische keuze: aanbod dat vraag vormt.

HPP: Zo'n gebied vraagt grote samenwerking. Wat verwacht u van partners?

Förster: Dit project is te groot voor de standaard werkwijze. Daarom starten we met marktconsultatie: wat hebben ontwikkelaars, beleggers en financiers nodig? We luisteren breed, ook naar kleine partijen. Uiteindelijk moeten we helder krijgen: wie zoeken we, wat vragen we en hoe organiseren we samenwerking? Ik bouw zelf geen woningen; anderen doen dat. Dan moet je ze vroeg betrekken.

HPP: Wat betekenen de afspraken over betaalbaarheid voor corporaties?

Förster: Wij hanteren bij gebiedsontwikkeling het 30-40-30 principe: 30% sociaal, 40% middelduur, 30% vrije sector.

Voor het eerste deel van 't Zoet – zo'n 1700 à 1800 woningen – is dat ook het uitgangspunt. Dat is een forse opgave, ook voor corporaties. Ze overleggen onderling hoe ze dit samen kunnen doen. Het blijft spannend, maar het is wél de manier om betaalbaarheid blijvend te borgen.

HPP: Vergroening wordt een belangrijke factor, zeker na kritische voorbeelden elders. Hoe pakt Breda dit aan?

Förster: De groene lat ligt hoog. We zijn benoemd tot National Park City en hanteren het Groenkompas. Dat instrument is bindend: voldoe je er niet aan, dan gaat een ontwikkeling niet door. In hoogstedelijke gebieden hebben mensen geen tuin, dus moet de openbare ruimte dat compenseren: groen, koel, uitnodigend en sociaal. Dat is geen 'extraatje', maar basisvoorwaarde.

HPP: Voorzieningen zijn cruciaal in binnenstedelijke verdichting.

Förster: Precies. Een woning is geen thuis zonder onderwijs, opvang, zorg en ontmoetingsplekken. Daarom leggen we ook bij ontwikkelaars verplichtingen neer: een deel van de meters moet naar voorzieningen. Daarmee voorkom je dat groei ten koste gaat van leefkwaliteit.

HPP: Hoe verbindt u het fysieke met het sociale domein?

Förster: Dat is het voordeel van mijn portefeuille. Ik kijk naar fysieke plannen door een sociale bril. Verdichten

betekent niet dat mensen elkaar kwijtraken. Ontmoeting moet ingebouwd zijn. Jongeren hebben daar een stem in: zij zijn de toekomstige bewoners. We investeren in jeugdparticipatie, ook al is dat ingewikkeld. Je vraagt ze mee te denken over een toekomst die ze zelf nog ontdekken.

HPP: Hoe ligt 't Zoet politiek in Breda?

Förster: “Opvallend stabiel. Ook partijen die normaal moeite hebben met autobeperking, zien dat je hier geen twee auto’s voor de deur kunt hebben. Natuurlijk blijft er discussie over schaarse ruimte, maar het toekomstbeeld delen we. Breda heeft politieke stabiliteit – dat helpt.”

HPP: Hoe creëer je draagvlak onder inwoners?

Förster: Door zichtbaar te zijn en gesprekken te organiseren. We laten concreet zien waar we mee bezig zijn – zoals het doortrekken van de Nieuwe Mark. Je vraagt geen consensus, maar je biedt betrokkenheid en respect.

HPP: Wat hoort u terug van inwoners?

Förster: De grootste vraag is: kunnen mensen doorstromen binnen 't Zoet? Kleine appartementen zijn logisch bij hoge dichtheid. Maar moet er ook ruimte zijn voor gezinnen? Kun je er blijven als je levensfase verandert? Ik denk dat dat moet. Anders blijft 't Zoet alleen een starterswijk. Je moet iets van groeipotentieel bieden.

Over HPP: het huis waar vastgoed samenkomt

Holland Property Plaza (HPP), opgericht in 2007, is een volledig onafhankelijke netwerkorganisatie én denktank voor beslissers in de vastgoed- en bouwsector.

Als geen ander weten wij dat de sector bestaat uit een complexe keten waarin de afzonderlijke schakels elkaar nodig hebben om duurzaam succesvol te kunnen zijn. **Het leggen van duurzame verbindingen** tussen die vele schakels is een van de krachten van HPP.



Verbinder in groter verband

Verbinden doen we met een brede blik door ook andere vastgoedgeoriënteerde publieke en (internationale) marktpartijen, zoals Europese netwerkpartners, en de lokale en centrale overheid aan ons te committeren.

Verbinden doen we op een persoonlijke manier door een omgeving te creëren waarin alle HPP-leden op basis van volkomen gelijkwaardigheid bereid zijn om hun kennis en inzichten met elkaar te delen.

Verbinden doen we met een lange termijnblik, los van de economische dagkoersen en Haagse stemmingswisselingen.

Verbinden betekent voor ons ook: een rotsvast geloof in de kracht van dialoog, meer dan in polarisatie. Hoewel het soms best mag schuren, is HPP liever onderdeel van de oplossing, dan van het probleem.

Altijd actief!

Het hele jaar door organiseren we bijeenkomsten en evenementen. Graag laten we de geesten waaien en zetten we de luiken vol open en nodigen we ook experts uit andere sectoren uit. Daarnaast organiseert HPP een aantal grotere evenementen zoals de HPP-stand op Europa's grootste vastgoedbeurs EXPO REAL en het jaarlijkse sportieve ledenevent HPBike & Hike.



Onze community's

HPP-PUBLIC Voor middelgrote steden met circa 100.000 inwoners, overheidsinstellingen, regionale ontwikkelingsmaatschappijen en woningcorporaties

HPP-IREIN & Finance Voor buitenlandse investeerders, financiële instellingen (o.a. internationaal opererende banken), vermogensbeheerders en vastgoedfondsbeheerders die actief zijn op de Nederlandse vastgoedmarkt.

HPP-REDA Voor buitenlandse en lokale ontwikkelaars en adviseurs (zoals architecten, ingenieurs, financiële- en projectdiensten) die in Nederland actief zijn.

Meer informatie?

www.hollandpropertyplaza.eu

office@hollandpropertyplaza.eu

+316 - 53195799

