

HOOGTE



Nieuwe werkmatschappij Van Hooqvest Restauratie • Landgoed ontstaat in Voorschoten
Jan Hovers van de Regieraad Bouw op zoek naar nieuwe zakelijkheid • Bosbad Amersfoort

**Winkelgebied
als motor van
stedelijke
vernieuwing?**

Van Hoogeverst Groep



De Van Hoogeverst Groep voorziet op integrale wijze in huisvestingsbehoefte. De kernactiviteiten worden uitgevoerd door de business units Ontwikkeling, Bouw en Beheer. Vanuit de vestigingen in Amersfoort, Almere, Den Haag, Utrecht en Woerden worden projecten gerealiseerd op het gebied van woningbouw, utiliteitsbouw, onderhoud, verbouw, renovatie en restauratie.

Lid Neprom, lid BouwNed,
Kwaliteitssysteem ISO NEN 9001,
Van Hoogeverst Restauratie: Erkend Restauratie Bouwbedrijf

Van Hoogeverst Groep

Van Hoogeverst Ontwikkeling

Van Hoogeverst Bouw

Van Hoogeverst Beheer

Amsterdamseweg 41, Postbus 161, 3800 AD Amersfoort
Telefoon 033 463 04 94, fax 033 465 03 32
E-mail info@hoogeverst.nl Website www.hoogeverst.nl

Van Hoogeverst Restauratie

Touwslagersweg 9, Postbus 289, 3440 AG Woerden
Telefoon 0348 41 31 25, fax 0348 42 24 06

Van Hoogeverst Almere

De Binderij 38, 1321 EJ Almere
Telefoon 036 536 40 75, fax 036 536 31 56

Van Hoogeverst Amersfoort

Amsterdamseweg 43a, Postbus 161, 3800 AD Amersfoort
Telefoon 033 463 04 94, fax 033 472 60 19

Van Hoogeverst Den Haag

Loosduinseweg 373h, 2571 AE Den Haag
Telefoon 070 346 96 88, fax 070 356 11 86

Van Hoogeverst Utrecht

Jagerskade 17b, Postbus 9056, 3506 GB Utrecht
Telefoon 030 241 24 05, fax 030 241 24 06

Van Hoogeverst Woerden

Touwslagersweg 9, Postbus 289, 3440 AG Woerden
Telefoon 0348 41 31 25, fax 0348 42 24 06

VHM Van Hoogeverst Materieel

Textielweg 18, Postbus 1422, 3800 BK Amersfoort
Telefoon 033 463 04 94, fax 033 461 28 98

Colofon

Op de Hoogte verschijnt drie keer per jaar en wordt toegezonden aan relaties van de Van Hoogeverst Groep.
Reacties kunt u sturen aan de redactie van Op de Hoogte, Postbus 161, 3800 AD in Amersfoort. E-mail info@hoogeverst.nl

Vormgeving: uS#one, Amersfoort

Teksten: Henk Bouwmeester, John Weijers Mindset, Richard van Valkengoed

Fotografie: Fotostudio Leeman



Beste lezer,

De uitkomsten van de parlementaire enquête Bouwnijverheid lijken te gaan leiden tot grote wijzigingen in de bedrijfstak. Nu de oneigenlijke regulering middels het vooroverleg is weggefallen, verdwijnt er mede als gevolg van de economische omstandigheden op grote schaal capaciteit uit de markt. Bedrijven moeten daarbij in toenemende mate keuzes maken op welke wijze en in welke markten zij kunnen en willen opereren.

Voor veel bouwondernemingen zal de keuze betekenen dat men van capaciteitsaanbieder (tegen de laagste prijs) transformeert naar een aanbieder van integrale concepten. Dit vraagt niet alleen om een mentaliteitsverandering, maar leidt ook tot grote wijzigingen binnen de bedrijven. Daarbij zullen naast technici, in toenemende mate ook marketeers, economen, juristen, fiscalisten en vele andere disciplines hun opwachting maken in de bouwnijverheid.

Veel meer dan in het verleden zullen wij open moeten staan voor ontwikkelingen buiten de bedrijfstak en daar ons voordeel mee moeten doen. Voor sommigen lijkt dit wellicht bedreigend, maar het biedt ook veel nieuwe uitdagingen. Bovenal levert het kansen op om onze bedrijfstak aantrekkelijker te maken, zodanig dat jonge mensen er graag in werkzaam willen zijn.

In die zin zou de parlementaire enquête op termijn wel eens louterend kunnen werken voor de branche. Belangrijk daarbij is dat de benodigde mentaliteitsverandering zich niet alleen beperkt tot de opdrachtnemer, maar ook bij de opdrachtgever leidt tot een andere marktbenadering. Met name de overheid kan hierin het voortouw nemen. Daarbij moeten een aantal hobbels genomen worden, zoals aanpassing van de Europese aanbestedingsregels die innovatief aanbesteden nu veelal moeilijk of zelfs onmogelijk maken.

Dergelijke processen vragen lef en visie van alle betrokkenen. En de bereidheid om samen te zoeken naar nieuwe en betere oplossingen. Om te komen tot innovatie van producten en processen. Het lijkt wellicht een lange en moeizame weg, maar om de woorden van Jan Hovers, voorzitter van de Regieraad Bouw, te gebruiken: "Het is een maatschappelijk belang dat het goed komt, dus dat zal ook gebeuren."

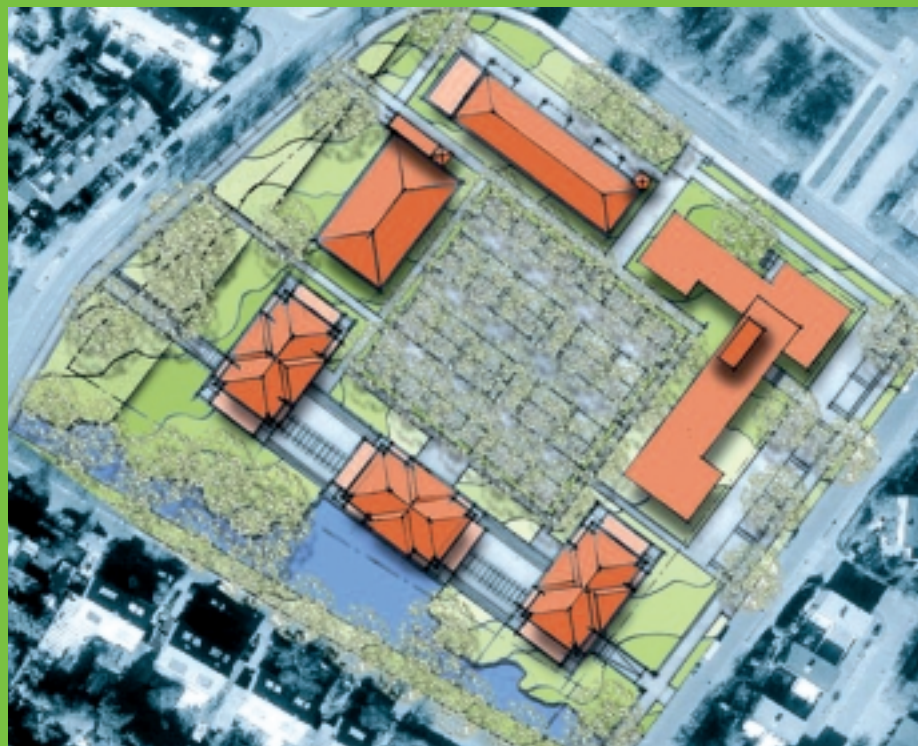
Ir. M. van Hoogeverst

Franse slag?

De oplevering van de eerste woningen in het deelplan De Boomgaard in Nieuw Oosteinde Aalsmeer, ging onlangs met een 'Franse slag'. Een spelletje Jeu de Boules met burgemeester J.I.M. Hoffscholte van Aalsmeer, symboliseerde de start van het nieuwe leven in dit voormalige tuinbouwgebied. Tot 2008 worden in Nieuw Oosteinde 1600 woningen en voorzieningen gerealiseerd. Dat gebeurt zeker niet met de Franse slag, getuige de enthousiaste reacties van de bij de festiviteiten aanwezige nieuwe bewoners van De Boomgaard.



Nieuw landgoed in Voorschoten



Peter Verschoor en Martin van Hoogevest:
"Gezamenlijk moet je zoeken naar mogelijkheden om hoge ambities haalbaar te maken. Dat is hier goed gelukt."

Op een steenworp afstand van NS-station Voorschoten ligt een verouderd gebouwencomplex. Bijna twee hectare verrommeld gebied dat afbreuk doet aan de kwaliteit van de omliggende wijken. De gemeente Voorschoten en Van Hoogevest Ontwikkeling geven de locatie een nieuwe toekomst met een intensieve mix van stedelijke functies. Het gebied krijgt een kwaliteit die refereert aan de landgoederen in en om Voorschoten: compact in het groen. Het is een staaltje van binnenstedelijke herontwikkeling waar beide partners trots op zijn.

Innovam

Vroeger werd het complex gebruikt door Innovam, een opleidingsinstituut voor de mobiliteitsbranche. De verschillende gebouwen dienden als werkplaats, instructieruimte en kantoor. In 1998 heeft Van Hoogevest het complex verworven met de bedoeling om het na de verhuizing van Innovam te herontwikkelen. Martin van Hoogevest: "Dat is ons vak: bestand onroerend goed kopen, dat zolang als nodig in beheer houden en ondertussen in overleg met de gemeente plannen maken voor herontwikkeling. Daar willen we ons in onderscheiden."

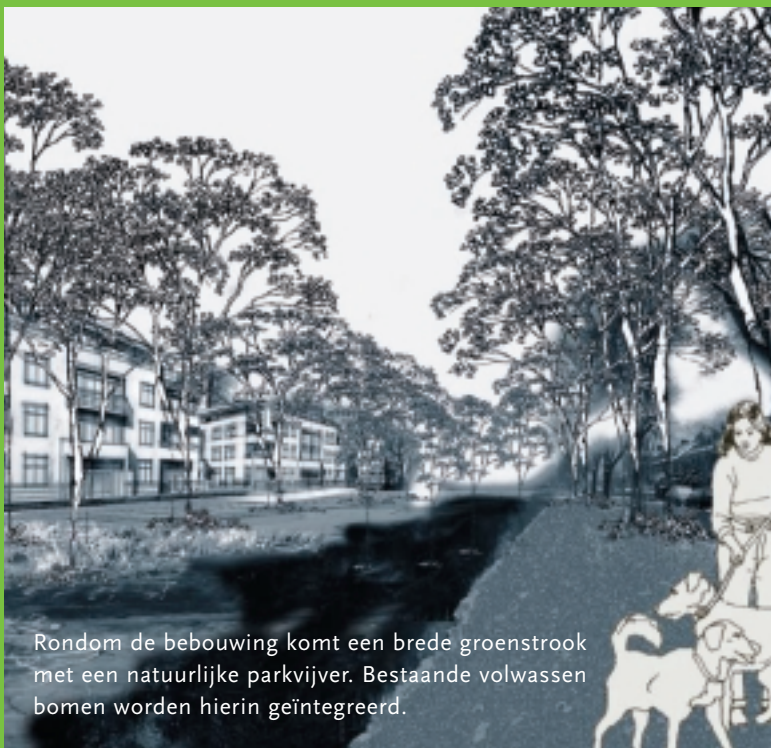
Randvoorwaarden

Volgens de Voorschotense wethouder Peter Verschoor van onder andere Ruimtelijke Ordening en Grondbedrijf, is er altijd een vrij grote druk om vrijkomende locaties te herbestemmen voor woningbouw: "Dat is bij herontwikkeling financieel nu eenmaal het meest lucratief. Maar wij moeten als gemeente ook zorgen voor voldoende werkgelegenheid en dus voor bedrijfslocaties. Daarnaast hebben we kwaliteitsambities: dubbel grondgebruik en voldoende groen. Bovendien heb je bij een herontwikkeling altijd omwonenden en met hun belangen willen we ook rekening houden." Ondanks de verschillende belangen konden beide partijen elkaar snel in het programma van eisen voor dit complex vinden, herinnert Van Hoogevest zich: "Na de verwerving volgde er een periode van verkenning waarin we keken naar de potentie van de

locatie, de markt en het gemeentelijke beleid. Hier is de aanwezigheid van het station een sterk punt, net als de aanwezige woonbebouwing en het aanwezige groen. Het is logisch dat je daar mee aan de slag gaat."

Omwonenden

De uitwerking van de hoofdpunten had echter nogal wat voeten in de aarde. Verschoor: "Een eerste plan was voor ons niet acceptabel. Ook de nogal harde en zakelijke architectonische uitwerking beviel ons niet. Ondanks dat de gemeente niet instemde met de plannen, heb ik toch gezegd 'presenteer het maar eens aan de omwonenden'. Zo was het mogelijk de bewoners in een vroeg stadium te informeren en reacties uit te lokken." Van Hoogevest: "Als een plan niet goed past, moet je bereid zijn het los te laten en er iemand anders naar te laten kijken. Dat hebben we toen gedaan." Aldus werd Aad Trompert gevraagd om als supervisor een nieuw plan te maken. Verschoor: "We waren blij met die vrij radicale omslag. Bij ons is daardoor de bereidheid gegroeid om er voluit aan mee te werken." Over en weer zijn er concessies gedaan om een plan te kunnen maken dat financieel haalbaar is en tegemoetkomt aan de gemeentelijke ambities. Het heeft geresulteerd in een plan met een landgoedachtige sfeer: zes gebouwen, waaronder het bestaande kantoorgebouw, rond een kleine verdiepte hof. Buitenom komt een brede groenzone en een parkvijver zodat de nieuwe gebouwen als parkvilla's in het groen komen te staan. Parkeren gebeurt voor een deel ondergronds.



Rondom de bebouwing komt een brede groenstrook met een natuurlijke parkvijver. Bestaande volwassen bomen worden hierin geïntegreerd.

Herontwikkeling Innovam-complex, gemeente Voorschoten

Door de maat en schaal en de aanwezigheid van veel groen kan de locatie bijna landgoedachtige kwaliteiten worden toegedicht. De bebouwing wordt zo compact mogelijk rond een hof gesitueerd. Aan de buitenzijde komt veel ruimte en groen. De aanwezige volwassen bomen blijven behouden en een watergang wordt als parkvijver geïntegreerd. Een bestaand kantoorgebouw is al eerder door Van Hoogevest gerenoveerd en blijft eveneens behouden. De vorm van dit gebouw komt straks beter tot z'n recht doordat de nieuwbouw er bij aansluit. De nieuwbouw bestaat uit drie parkvilla's, een kantoorgebouw met kleine units en een kinderdagverblijf met woningen erboven.

Projectgegevens

Locatie	Papelaan/Rouboslaan/Maduroweg, Voorschoten
Opdrachtgever	Van Hoogevest Ontwikkeling
Supervisor	Aad Trompert
Architect	VVKH Architecten
Programma	1,9 hectare, 42 appartementen in villa's, 24 sociale koop/huur appartementen 4000 m ² kantoor (inclusief bestaand), 550 m ² kinderdagverblijf, 203 parkeerplaatsen (waarvan 84 ondergronds)
Start bouw	2005
Oplevering	2007



In het bestaande kantoorgebouw zijn circa vijftien bedrijven gevestigd. Dit gebouw is door Van Hoogevest gerenoveerd en blijft in het nieuwe plan gehandhaafd.



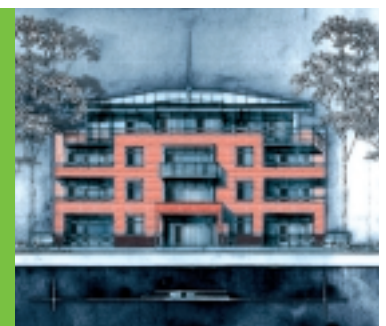
Verschoor: "Het liefst had ik natuurlijk ál het parkeren ondergronds gehad, maar ik begrijp ook dat er grenzen zijn aan wat haalbaar is. Het is een kwestie van over en weer concessies doen. Het is bijvoorbeeld wél gelukt om meer dan dertig procent van de woningen in de sociale prijsklasse te realiseren. Dat was een uitdrukkelijke wens van de raad." Van Hoogevest: "Belangrijk is, dat die aanpassing niet ten koste is gegaan van kwaliteit."

Overeenkomst

Tussen de gemeente Voorschoten en Van Hoogevest is een samenwerkingsovereenkomst gesloten waarin afspraken over procedures, het programma en de randvoorwaarden staan. Beide partijen zijn trots op het tot nu toe bereikte resultaat. Verschoor: "Het heeft lang geduurd, maar er ligt een goede basis om over een paar jaar een locatie te hebben die een interessante aanwinst voor de gemeente Voorschoten zal zijn. Met capaciteit voor bedrijven en met woningen in verschillende categorieën." Van Hoogevest: "Het is bij iedere herontwikkeling een ongelofelijke puzzel. Maar uiteindelijk zijn we daar goed uitgekomen. Dit is een project waar ik mee voor de dag wil komen. De verschijningsvorm, het verrassende dat we op deze bijzondere plek realiseren, de functiemix,... Het is niet een omvangrijk, maar wel een heel compleet project."



Met horizontale belijning, inpandige balkons en een terugliggende topverdieping krijgen de woongebouwen een voorname, villa-achtige uitstraling.



"Onze meerwaarde zit in specialisme, knowhow en ervaring"



VAN HOOGEVEST BOUW HEEFT PER 1 SEPTEMBER HAAR ACTIVITEITEN OP HET GEBIED VAN RESTAURATIE, RENOVATIE EN ONDERHOUD VAN HISTORISCHE GEBOUWEN ONDERGEBRACHT IN EEN NIEUWE WERKMAATSCHAPPIJ: VAN HOOGEVEST RESTAURATIE. DEZE NAAM MOET IN DE MARKT EEN HERKENBAAR EN BETROUWBAAR MERK ZIJN, INDICEERT DIRECTEUR ERIC GEELS. "WE WILLEN ONZE SPECIALISMEN NADRUKKELIJKER OP DE LANDELIJKE KAART ZETTEN. ONZE EXPERTISE IS GROOT EN WE HEBBEN SCHITTERENDE REFERENTIES."

Bouwmij Woerden had binnen de Van Hoogevest Groep de meest uitgebreide palmares op het gebied van restauratie. De expertise van het ruim zeventig jaar oude bedrijf dat sinds 1999 deel uit maakt van de Groep, wordt dan ook leidend binnen Van Hoogevest Restauratie. Dat de naam Bouwmij Woerden na zeven decennia verdwijnt, wordt door een aantal trouwe oudgedienden onder de medewerkers wel enigszins betreurd, weet Eric Geels. Hij geeft aan dat het 'offeren' van de bestaande naam bekendheid past in de bedrijfsstrategie om juist de gehele Van Hoogevest Groep te positioneren als een integrale bouwonderneming met brede specialisatie op het gebied van ontwikkelen, realiseren en beheren van duurzaam vastgoed.

What's in a name?

Het bekende adagium 'What's in a name?' lijkt ook hier te gelden, want: "Zoals de markt de restauratiekwaliteiten van Bouwmij Woerden kent, en ook die van de vestiging in Amersfoort, zal er wezenlijk niets veranderen nu we Van Hoogevest Restauratie heten," zegt Eric Geels. Hij geeft aan dat een aantal klanten is gepolst voorafgaand aan de naamswijziging. "De response hierop kan als volgt worden samengevat: 'Als jullie maar dezelfde service en kwaliteit blijven leveren, met dezelfde mensen. Daar hebben wij jullie ooit op geselecteerd'. Onze klanten hebben specifiek gekozen voor onze schaal. We zijn compact, slagvaardig en als opdrachtgever zit je met de eind-

verantwoordelijke aan tafel. Dat blijft ook in de toekomst zo."

Bouwmij Woerden is nu dus Van Hoogevest Restauratie en verantwoordelijk voor de uitvoering van alle grote restauratieprojecten. Klanten kunnen voor kleinere restauratie- en renovatieprojecten een beroep doen op de vestigingen van Van Hoogevest Bouw in Amersfoort, Almere, Den Haag en Utrecht. Alle restauratiewerkzaamheden worden niettemin onder auspiciën van Van Hoogevest Restauratie uitgevoerd. "Wij zijn en blijven een Erkend Restauratie Bedrijf," aldus Eric Geels. Hij ziet de in dit verband vereiste vakbekwaamheid en procesbeheersing als een waarborg voor kwaliteit. "Wij ondersteunen de collega's op de verschillende vestigingen met vakspecialisten als dat nodig is. Wij beschikken ook over ervaring en knowhow op het gebied van de Monumentenwet, subsidie aanvragen, etcetera. Daarin zit onze meerwaarde."

Hoe meer expertise hoe beter

In de visie van Eric Geels zal die meerwaarde zich in de toekomst moeten bewijzen op meer landelijke schaal. "De belangrijkste tendens in de markt en de maatschappij is het herontwikkelen van binnenstedelijke gebieden. Daarbij is vaak ook sprake van het restaureren van bestaand cultuur-historisch erfgoed. Het maakt dan onderdeel uit van een totaalplan waarin verschillende expertises een rol spelen, zoals ontwikkeling, nieuwbouw, renovatie en

Curriculum vitae

De nieuwe werkmaatschappij Van Hoogevest Restauratie heeft een uitstekend 'track record'. Daaraan is niets nieuws... Op het cv van de werkmaatschappij prijken prestigieuze projecten als: de restauratie van diverse gebouwen op het terrein van Kasteel Haarzuilens; Kasteel Heemstede in Houten; het voormalig klooster Duinzigt in Oegstgeest; landgoed Raaphorst in Wassenaar en het voormalig stoomgemaal van Ter Aar. Voor de restauraties van de Koppelpoort in Amersfoort en de Ste. Gertrudiskerk in Utrecht is in beide gevallen de Europa Nostra Award, een internationale restauratieprijs, ontvangen.



Restauratie van de poort van Kasteel De Haar te Haarzuilens



St. Joriskerk, Amersfoort



De Passage, Den Haag



restauratie, maar ook beheer en onderhoud. In de Van Hoogevest Groep zijn die verschillende expertises gebundeld. Hoe meer expertise, hoe beter de positie in de markt van de toekomst." Eric Geels ziet Van Hoogevest Restauratie in dat toekomstperspectief als "enerzijds vakkundige restauratiespecialisten van kerken, kloosters, kastelen, grachtenpanden en het groeiend aantal jonge monumenten en anderzijds als expertisecentrum voor restauratie en renovatie." Geels geeft aan dat er circa 25 Erkende Restauratie Bedrijven in Nederland zijn. Hij plaatst Van Hoogevest Restauratie in de Top-5 daarvan. "Het ERB certificaat staat garant voor de kwaliteit van ons werk en die van de kennis en vaardigheden van onze medewerkers."

Behoud erfgoed door private investering

Particulier initiatief ziet Eric Geels als een belangrijke voorwaarde voor het behoud van monumentaal erfgoed nu de overheid op dit terrein een enigszins terugtrekkende beweging maakt. "Bij het in stand houden van monumenten is het belangrijk onszelf de vraag te stellen waarom we een gebouw willen bewaren. Niet alleen behouden vanwege de historische waarde, maar proberen er een gebruiksfunctie aan te geven die past bij het object. We moeten daarom niet te star met monumenten omgaan en functiewijzigingen in bepaalde gevallen toejuichen. Kerken worden musea, fabrieken worden omgebouwd tot appartementen, noem maar op... Dat stimuleert private investeringen en zorgt voor een nieuwe levensfase van oude, maar ook jonge monumenten."

Eric Geels ziet met name in de renovatie- en onderhoudsmarkt volop uitdaging. "De overheid verschuift in het herstelprogramma van monumenten het accent van restauratie naar instandhouding. Er is een nieuwe regeling in de maak die monumenteneigenaren met financiële ondersteuning stimuleert tot planmatig en duurzaam onderhoud. Onze mensen zijn nu al voorbereid om opdrachtgevers hierbij van dienst te zijn." De handen van Eric Geels jeuken, zoveel is wel duidelijk...

"We moeten functiewijziging van monumenten in bepaalde gevallen toejuichen."



GROOTSTE OPENLUCHTZWEMBAD VAN NEDERLAND

Amersfoorts Bosbad in 9 maanden gerenoveerd

Afgelopen zomer hebben duizenden badgasten zich weer vermaakt in het Amersfoortse Bosbad, met 5.500 m² wateroppervlak vermoedelijk het 'grootst openluchtzwembad van Nederland'. Het prachtige midden in de natuur gelegen Bosbad is vanaf oktober vorig jaar in negen maanden tijd vrijwel geheel gerenoveerd.

Hiermee is een einde gekomen aan een lange tijd van onzekerheid over het voortbestaan van het bad, dat gedoemd was tot sluiting. Provinciale Staten hadden diverse keren laten weten dat het bad niet meer voldeed aan de wettelijke eisen voor de kwaliteit van het water. Het Bosbad moest worden verbouwd om weer te voldoen aan alle eisen, of het ging dicht.

Petitie tegen sluiting

Daar kwam een groot deel van de bewoners van Amersfoort tegen in opstand. Ruim elfduizend stadgenoten ondertekenden een petitie tegen sluiting; een signaal waaraan niet kon worden voorbijgegaan door de gemeente. In eerste instantie werden de kosten van een volledige renovatie geschat op 9 miljoen euro, maar dat was een brug te ver voor de gemeente. In reactie hierop namen landschapsarchitect Haver Droeze, Van Hoogevest Amersfoort (bouwkundig aannemer) en het voor de waterbehandeling en het technische gedeelte aangeschoven Hoogslag Zwembaden, samen het initiatief voor een nieuw plan. Dat voldeed aan de wensen van de gemeente Amersfoort en bleef bovendien binnen het beschikbare budget van 3,5 miljoen euro. Hierna gingen de drie partijen aan de slag. De NV SRO Vastgoed en Groen, beheerder en exploitant van Bosbad Amersfoort, werd namens de gemeente projectbegeleider.

Veranderingen

Wat is er allemaal in negen maanden vernieuwd? De entree in het bos is verfraaid met aanplant en nieuwe fietsenstallingen. Er zijn nieuwe toiletten en kleedruimten met meer douches gekomen. De ligweide van 8.000 m² is 'spannender' gemaakt met meer glooiingen. De herkenbare vorm van het bad en de wateroppervlakte is hetzelfde gebleven, maar wel met een nieuw terras en nieuwe wanden en loopbruggen. Ook de bestaande 60 meter lange glijbaan is gebleven met vele nieuwe speeltoestellen waaronder een brede glijbaan. De belangrijkste verbetering is dat de oude vloertegels van het Bosbad zijn vervangen door een betonnen vloer. Omdat het bad een betonnen omloop met afvoergoot heeft gekregen, komt het water nu tot aan de rand. Hierdoor ontstaat een echt 'strandgevoel'. Een Amsterdamse kunstenaar is aan het werk gezet voor de beschildering van de nieuwe eilanden in het bad. Die springen misschien nog wel het meest in het oog. Evenals het sprekende kleurengesicht van het bad: heel fris en levendig.

Een week voor de officiële opening heeft de NV SRO een groep kinderen uitgenodigd in het Bosbad en hen gevraagd alles te bekijken en een rapportcijfer te geven. Daar zijn cijfers van 8,5 tot 10 uitgekomen. Dat zegt veel over de kwaliteit van het eindresultaat. De renovatie is een voorbeeld van hoe met vindingrijkheid en creativiteit, een project turn-key en voor een afgesproken prijs, kan worden uitgevoerd.



Nieuwe werkplek met opvallende architectuur nabij Amersfoort CS

Kantoor Mondriaan

Op steenworpafstand van Amersfoort CS, is een nieuw modern kantoorgebouw verzezen. Het kantoor is met haar negen bouwlagen en bijzondere architectuur, een opvallende verschijning. In oktober zal het kantoor aan het Smallepad worden betrokken door de medewerkers van Fortis-ASR.

Kantoor Mondriaan is een gezamenlijke ontwikkeling van Dura Vermeer Vastgoed, Van Hoogevest Ontwikkeling en De Amersfoortse Verzekeringen. Het laatste bedrijf -onderdeel van Fortis-ASR- nam het complete gebouw afgelopen zomer over van de andere participanten. De Amersfoortse Verzekeringen houdt al kantoor pal naast het nieuwe kantoor Mondriaan.

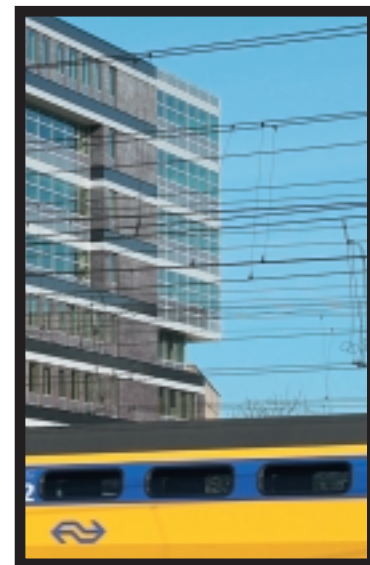
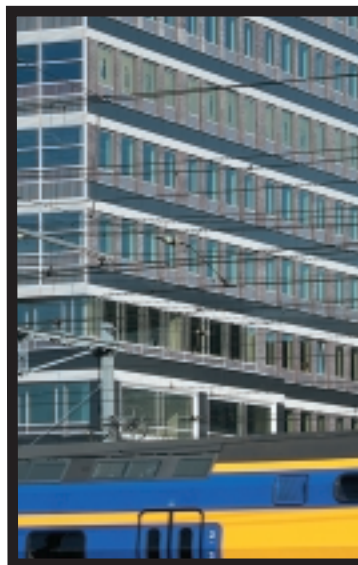
Internationale concerns

De directe omgeving van Amersfoort CS heeft het afgelopen decennium een metamorfose ondergaan en krijgt met de realisatie van onder meer kantoor Mondriaan zijn definitieve gezicht. Het gebied aan de Stationsstraat heeft zich ontwikkeld tot een aantrekkelijke vestigingsplaats voor nationale en internationale concerns, zoals Agis, Philips en KPN. De nieuwe huisvesting van de medewerkers van Fortis-ASR sluit hierop uitstekend aan. Op een steenworp afstand van kantoor Mondriaan, start bovendien binnenkort de bouw van het gebouw Brouwershof. Behalve 9.500 m² kantoorruimte voor Akzo Nobel, realiseert Van Hoogevest Ontwikkeling hier samen met AM Vastgoed een hotel en een congrescentrum.

Primeur

Het bijzondere ontwerp van Joris Deur van ZZDP Architecten uit Amstelveen, komt tot uiting in de L-vorm met een vleugel van drie en een vleugel van negen bouwlagen. De bovenste bouwlagen 'overkragen' als het ware de drie onderste lagen. Vanaf de zes hoogste verdiepingen hebben medewerkers en bezoekers dankzij een transparante gevel aan de noord- en zuidzijde van kantoor Mondriaan, een prachtig uitzicht over Amersfoort en omgeving. Bijzonder is dat bovenop de achtste verdieping alle technische installaties zijn ondergebracht. Dit zorgt voor een efficiënte indeling en een optimaal gebruik van alle andere verdiepinglagen. Omdat het kantoor pal naast een weg staat, zijn de dragende kolommen onder het gebouw extra versterkt met een nieuw type kunststof lijmbewapening; carbonstrips in combinatie met aramide vezeldoek. Het gebruik van dit type lijmbewapening is een primeur in Nederland.

In totaal beschikt Kantoor Mondriaan over ruim 10.000 m² bruto vloeroppervlak kantoren en een ondergrondse parkeervoorziening voor zo'n 80 auto's. Met de overname door Fortis-ASR voorziet zij voor langere termijn ook in de strategische huisvestingsbehoefte van de De Amersfoortse Verzekeringen.





Op zoek naar nieuwe zakelijkheid

Met de parlementaire enquête bouwnijverheid heeft de Nederlandse bouwsector er flink van langs gekregen. Het kon ook niet uitblijven: complexe bouwprojecten, achterhaalde aanbestedingsvormen, een gebrek aan deskundigheid bij opdrachtgevers en bouwbedrijven die elkaar vasthouden in starheid. Op initiatief van de sector is het impulsprogramma voor Proces- en Systeminnovatie in de Bouwsector (PSIB) gestart. En na de bouwenquête nam het kabinet het initiatief tot oprichting van de Regieraad Bouw. Deze moeten de bouw weer tot een gezonde, transparante en innovatieve sector maken. ‘Het kan en het moet’, zegt Jan Hovers, voorzitter van de Regieraad.



U schrijft in het actieplan ‘Van raad naar daad’, dat in de nieuwe bouwpraktijk de aandacht voor de klant, de eindgebruiker én de maatschappij maatgevend zullen zijn. Kunt u dat toelichten?

‘Dat beschrijft voor een belangrijk deel, wat er tot nu toe mis was in de bouw. Het samenspel tussen opdrachtgever en opdrachtnemer was niet gericht op maximale functionaliteit, maar op de laagste prijs. De stichtingskosten zijn het belangrijkste criterium waarop een bouwbedrijf wordt geselecteerd, maar dat is niet het belangrijkste criterium van de eindgebruiker. Het gaat de klant



Door een fixatie op de laagste prijs blijven kansen voor innovatie, creativiteit en het bereiken van een maximale functionaliteit onbenut.

Dr. J.C.M. (Jan) Hovers,
voorzitter van de Regieraad Bouw:

‘Vooral de middelgrote bedrijven kunnen een belangrijke rol als change agent vervullen.’

niet om het kapitaalgoed, maar om datgene wat hij er gedurende vele jaren mee kan doen. Die omslag van denken moet in de bouw nog plaatsvinden.’

Hoe is het toch mogelijk dat niemand ooit eerder op dat idee is gekomen?

‘Om dat te begrijpen moet je kijken hoe die markt zich heeft ontwikkeld. In de naoorlogse periode was er eerst een gebrek aan capaciteit, dus dat werd de maat der dingen. Tot we een overcapaciteit hadden. Toen gingen bouwbedrijven de koek verdelen. Tegelijk hield vooral de overheid zich meer en meer op de vlakke. Ambtenaren durfden zich niet meer te branden aan lastige selectiecriteria als kwaliteit of creativiteit. Projecten werden gegund aan de aanbieder met de laagste prijs. Op die manier is iedere innovatie in de kiem gesmoord.’

Door naar de totale functionaliteit te kijken, wordt de aanbesteding een delicaat proces. Wat vereist dat van opdrachtgevers en opdrachtnemers?

‘Aan de kant van de aanbidders vereist het een andere instelling. Nu is de bouwsector bij uitstek monodisciplinair ingericht: de mensen die er werken zijn bijna allemaal bouwkundige. Als je concentreert op de totale functionaliteit van een gebouw, dan moet je multidisciplinair worden. Dan moet je alfa-, bèta- én gammawetenschappers in je organisatie opnemen. Aan de kant van de opdrachtgever vereist het, dat hij voortaan afziet van risicomijdend gedrag. Hij moet meer durf tonen door kwaliteitsvergelijkingen te maken. Zo’n keuze is in een publiek debat soms moeilijk uit te leggen, maar het is de enige manier om meerwaarde te laten ontstaan.’

Hoe denkt u die omslag te stimuleren?

‘Het begint ermee dat we opdrachtgevers en eindgebruikers ervan willen doordringen hoe belangrijk het is niet naar de laagste stichtingskosten te kijken, maar naar de maximale functionaliteit. Zij kunnen vervolgens bij opdrachtnemers een omslag afdwingen. We willen daarvoor met een selectie van goede voorbeelden laten zien hoe het anders kan. Allerlei contractvormen waarin een goed samenspel tussen opdrachtgever en opdrachtnemer is geregeld, willen we etaleren. Er zullen koplopers zijn; die willen we de ruimte geven. Daarnaast willen we ook zelf, in samenwerking met partijen uit de sector, experimenten opzetten. Als de koplopers vervolgens zichtbaar afstand nemen van het peloton, moet de rest wel volgen. En wie de bocht niet kan nemen, zal vanzelf uit de wedstrijd verdwijnen.’

Welke rol verwacht u van bouwbedrijven?

‘Ik denk dat vooral de middelgrote bedrijven een belangrijke rol als change agent kunnen vervullen. Het is cruciaal dat zij hun positie kiezen door zich af

vragen of ze de ambitie hebben om te verplaatsen in de richting van een dienstverlener, of dat ze een leverancier van capaciteit blijven. De middelgrote bedrijven kunnen de kleine vervolgens meenemen. Aan de andere kant concentreren de grote bedrijven zich op kennisontwikkeling en op hun rol in internationaal verband. Dat is zeer belangrijk, maar het zijn vooral de middelgrote bedrijven die de piramide kunnen versterken.’

U vraagt in het voorwoord van ‘Van raad naar daad’ om vertrouwen. Dat vertrouwen is echter nogal geschonden. Komt uw vraag niet een beetje te vroeg?

‘Natuurlijk kun je niet zomaar een knop omdraaien. Vertrouwen moet je verdienen en daar moet je eens mee beginnen. Het gaat erom transparant te zijn, want als je transparant bent, is er geen ruimte voor gesjoemel en onbetrouwbaarheid. Bouwbedrijven en opdrachtgevers zijn natuurlijke bondgenoten met een relatie waarin je gedurende meerdere jaren van elkaar afhankelijk bent. Binnen zo’n relatie moet je als partners denken. Dat vereist nogal wat oefening, maar het kan niet anders.’

Bent u hoopvol?

‘Ja, absoluut. Het kan. Dat kun je zien in de bouwsector in andere landen en dat hebben we gezien in andere sectoren in Nederland, bijvoorbeeld in de machinebouw in de jaren ’80. Je kunt je bovendien niet voorstellen dat we zonder een gezonde bouwsector kunnen. Er gaat tien procent van het BNP in zitten, je praat over 84.000 bedrijven, iedereen is klant en de leefbaarheid van de omgeving wordt voor een belangrijk deel door de bouwsector bepaald. Het is een maatschappelijk belang dat het goed komt, dus dat zal ook gebeuren.’

N.B. Wilt u naar aanleiding van dit artikel meer weten, kijk dan op de websites: www.regieraadbouw.nl en www.psisb.nl



Van de managers in de bouw heeft 95 procent een technische opleiding. Voor een omslag naar een meer klant- en maatschappijgerichte organisatie, zijn ook alfa- en gammawetenschappers nodig.

RECORDOMZET VOOR VAN HOOGEVEST GROEP

De gefactureerde omzet van de Van Hoogevest Groep is in 2003 gestegen tot 101,6 miljoen euro. Een recordomzet in de meer dan 100-jarige historie van de onderneming. Een opmerkelijke prestatie: landelijk gezien heeft de bouwnijverheid in 2003 aanzienlijk aan omzet moeten inleveren.

De economische tegenwind is de Van Hoogevest Groep in 2003 niet geheel voorbij gegaan. Er is weliswaar sprake van een omzetgroei van bijna 15 procent, maar het resultaat na belastingen is als gevolg van een aantal incidentele tegenvallers onder druk komen te staan. Voor dit jaar verwacht de Van Hoogevest Groep een gefactureerde omzet van 107 miljoen euro (een nieuw record), maar vooral een verbeterd rendement ten opzichte van 2003.

Dit viel te lezen in het jaarverslag 2003 van de Van Hoogevest Groep dat in juni is verspreid onder medewerkers en relaties. Als u het niet

heeft ontvangen, kunt u een exemplaar opvragen bij de afdeling Marketing. Via de website www.hoogevest.nl, is het jaarverslag te downloaden of interactief te bekijken via de rubriek 'Meer informatie'.

Het verslag is lezenswaardig, niet alleen vanwege de financiële verslaggeving, maar ook omdat zoals gebruikelijk een reeks mensen op originele wijze zijn of haar visie geeft op een specifiek thema. Onder meer een spotprentenaar, kunstenaar, fotograaf en dichteres passeren de revue, naast een aantal deskundigen op het gebied van vastgoed en ruimtelijke ordening.



PLAN WOLFSKUIL: 40 ZONAPPARTEMENTEN IN NIJMEGEN

Op een steenworpafstand van het gezellige centrum van Nijmegen en het Centraal Station, ligt de wijk Wolfskuil. In opdracht van Proper-Stok Woningen en Portaal Ontwikkeling realiseert de bouwcombinatie Schoonderbeek/Van Hoogevest hier 40 zonappartementen.



Door hun ligging beschikken de appartementen over een prachtig uitzicht. Hoewel de overwegend drie-kamer appartementen onderlinge verschillen vertonen, zijn er ook diverse overeenkomsten te benoemen. Zo hebben alle appartementen naast een berging in de onderbouw, tevens een eigen parkeerplaats in de afsluitbare parkeergarage. Alle appartementen beschikken verder over een ruime loggia. Deze kan door het ontwerp van KOW stedenbouw architectuur tijdens nagenoeg alle jaargetijden dienst doen als terras of als 'wintertuin'. Een houten dek vormt het (gemeenschappelijke) binnenterrein alwaar, naar behoefte van de bewoners, gebruik van kan worden gemaakt.

De voornaamste karakteristiek van de woonwijk Wolfskuil is de tuindorpachtige en groene sfeer van de wijk. Bij het uitwerken van de woningen is daarom veel aandacht besteed aan duurzaam en energiezuinig bouwen. Dit uit zich onder meer in de toepassing van duurzame en hoogwaardige materialen.

APPARTEMENTEN AAN VOET AMERSFOORTSE BERG

In het gebied 'De Nederberg' aan de voet van de Amersfoortse Berg, is door Van Hoogevest Ontwikkeling een kleinschalig appartementencomplex Berkendal gerealiseerd. Voor het terrein is een stedenbouwkundig concept ontwikkeld dat aansluit bij de bebouwing van de aangrenzende Utrechtseweg in Amersfoort en het natuurlijke karakter van de directe omgeving.

De entreezijde van het complex wordt gekenmerkt door een robuust karakter, terwijl de zonzijde meer open is. Het 5 verdiepingen tellende gebouw, met bovenop de enigszins teruggeschoven penthouses, past zich in hoogte aan de omringende bebouwing aan. Er is parkeergelegenheid onder het gebouw voor de bewoners van de 24 appartementen en 3 penthouses. De appartementen op de begane grond beschikken over grote terrassen. In het najaar

worden bomen en planten rondom het complex aangeplant, waardoor een geheel groene plint ontstaat. De hoger gelegen woningen beschikken over grote uitstekende balkons of -in het geval van de penthouses- over een ruim dakterras.

Afgelopen zomer zijn de 27 woningen in Berkendal opgeleverd met in totaal slechts 17 herstelpunten. Het betrof hier onder meer kras-



glas en lichte beschadigingen aan het schilderwerk. Een gemiddelde van maar 0,63 herstelpunt per woning, is opmerkelijk te noemen.

AKZO NOBEL CHEMICALS VESTIGT ZICH IN BROUWERSHOF

Akzo Nobel Chemicals heeft met de ontwikkelaars AM Vastgoed en Van Hoogevest Ontwikkeling een huurovereenkomst afgesloten voor de vestiging van haar hoofdkantoor in het Amersfoortse nieuwbouwproject Brouwershof aan de Stationsstraat in Amersfoort.



De producent van chemische producten huurt een elf verdiepingen tellend kantoor met een oppervlakte van 9.500 m² en parkeerfaciliteiten, voor een periode van tien jaar. Akzo Nobel concentreert in Brouwershof de activiteiten die nu nog op twee locaties in Amersfoort zijn ondergebracht. In Brouwershof komen ongeveer 400 medewerkers van Akzo Nobel Chemicals te werken. De bouw van het kantoor start eind 2004. Akzo Nobel verwacht haar nieuwe kantoor eind 2006 te kunnen betrekken.

Brouwershof omvat drie bouwdelen aan een nieuw plein. Aan het plein, Brouwershof geheten, verrijst naast het kantoor voor Akzo Nobel, multifunctionele congres-/kantoorruimte van circa 4.500 m² en een hotel van 4.500 m². Onder het plein komt een tweelaagse parkeergarage met plaats voor 300 auto's. Het planconcept voor Brouwershof komt van T+T Design, het 'in house' ontwerp bureau van AM. Het ontwerp van het kantoorgebouw is van architectenbureau Van den Oever, Zaaijer en Partners. De uitvoering is in handen van Van Hoogevest Bouw.

BOEK OVER GESCHIEDENIS VAN AMERSFOORTSE KOPPELPOORT

De achttiende Open Monumentendag stond in het teken van verdediging. Monumenten zoals vestingsteden, linies, stellingen, forten, kazernes en kastelen, stonden met dit thema extra in de belangstelling. Zo ook de Amersfoortse Koppelpoort.

In het kader van Open Monumentendag verscheen onlangs een boek over de lange geschiedenis van deze land- en waterpoort, een markant en bekend overblijfsel van de middeleeuwse verdedigingswerken rond de stad Amersfoort. De vroegste vermelding van de Koppelpoort dateert al uit 1427. In het boek "De Koppelpoort, hart van de Amersfoortse stadsverdediging" wordt uitgebreid ingegaan op de diverse belegeringen die de poort heeft meegemaakt en de herstelwerkzaamheden en aangebrachte noodversterkingen die daarop volgden.

Stormen

Naast een defensieve functie, speelde de Koppelpoort overigens ook een belangrijke rol in de beheersing van de waterhuishouding van Amersfoort. Het in het middengedeelte aangebrachte zware houten valschot dat in tijden van gevaar gesloten werd, kon tevens worden gebruikt om de waterstand in de stadsgrachten te regelen. Dat was geen overbodige luxe want Amersfoort heeft eeuwenlang te lijden gehad van wateroverlast, veroorzaakt door stormen die het water in de nog met de Noordzee in verbinding staande Zuiderzee opstuwden zodat het Eemwater niet kon afstromen.

Ook breuken in de Grebbedijk bij Rhenen, waardoor Rijnwater in noordelijke richting kon stromen, hadden overlast tot gevolg. Door het schot in de Koppelpoort te sluiten en door hetzelfde te doen met een vergelijkbaar schot in de nabijgelegen Monnikendam, kon het hoge water buiten de stad gehouden worden.



Wie meer wil weten over het heden en verleden van de Koppelpoort, kan het boek "De Koppelpoort, hart van Amersfoortse stadsverdediging" voor € 14,90 bestellen bij Uitgeverij Thoth in Hilversum, tel. 035 694 41 44 onder ISBN 90 6868 374 8 of kopen bij de Amersfoortse boekhandelaren en VVV.



Winkelgebieden als motor van stedelijke vernieuwing

Een modern winkelgebied is meer dan een willekeurige verzameling winkels. Het is een samenhangend en gevarieerd ingericht gebied, dat aantrekkingskracht uitoefent op consumenten. Een goede sfeer en aanvullende functies als leisure, horeca, wonen en werken maken een winkelgebied tot een levendig en integraal deel van het stedelijke weefsel. De (her)ontwikkeling van een winkelgebied is daarmee een uiterst complex proces geworden. Maar wanneer de kansen goed worden benut, is een winkelgebied een sterke motor voor stedelijke vernieuwing. Paul Tankink (Corio), Tie Liebe (William Properties), Gerard Zandbergen (Locatus) en Hans Schröder (Provast) geven hun visie.



Kristalprincipe

Historisch is de Nederlandse winkelstructuur opgebouwd volgens het Christaller-principe met een functionele gelaagdheid op bijna elk niveau van buurten tot steden. Iedere stad één kernwinkelgebied, ieder stadsdeel een kleiner winkelgebied en iedere wijk en buurt een aanbod van de dagelijkse behoeften. Vooral in eerste decennia na de Tweede Wereldoorlog is dat principe strikt aangehouden, maar nog steeds is de historisch gegroeide structuur herkenbaar, legt Paul Tankink uit: "Ik vind dat Nederland het wat dat betreft goed heeft gedaan. In veel buitenland is dat anders. Daar zijn binnensteden leeggezogen onder druk van overaanbod als gevolg van ontwikkelingen in de periferie van de steden. Je ziet dat de binnensteden daardoor dood gaan."

Concurrentie

Maar de consument is de laatste jaren op drift geraakt, ook in Nederland. Allereerst is er een duidelijk verschil ontstaan tussen doelgericht winkelen en attractief winkelen. Daarnaast komen bezoekers tegenwoordig bij voorkeur met de auto. Mede daardoor is er meer concurrentie tussen winkelgebieden. Bovendien neemt de belangstelling voor tuincentra, bouwmarkten en meubelboulevards aan de rand van de stad toe en ook die winkels voeren een steeds breder assortiment. Tegelijk zijn winkelgebieden in de binnensteden vaak verouderd, te klein en moeilijk bereikbaar. De keus is dan snel gemaakt, oordeelt Gerard Zandbergen: "Als je rond kerst wel eens in een tuincentrum komt, dan zie je dat daar net zoveel kerstartikelen worden verkocht als in de warenhuizen in de binnenstad. Waarom zou je dan de reis naar de stad ondernemen als je bij het tuincentrum alles vindt wat je nodig hebt?" Volgens Zandbergen daalt het aantal bezoekers van winkelgebieden in binnensteden daardoor fors: "Tien tot vijftien procent in twee jaar. En die daling gaat nu al zo'n

vijf jaar door. Als je daar geen oog voor hebt, steek je heel erg je kop in het zand. Er gaan nog wel veel mensen naar de binnenstad, maar duidelijk minder dan vroeger."

Den Haag en Nieuw Vennepe

Om de binnensteden in dit dynamische krachtenveld overeind te houden, krijgen vooral de kernwinkelgebieden de laatste jaren veel aandacht, zegt Hans Schröder: "Iedere stad steekt er enorm veel geld en energie in om de binnensteden attractief en goed te krijgen. Bijvoorbeeld Den Haag waar wij met Fortis en Van Hoogevest bezig zijn met de herontwikkeling van De Passage. Winkels die niet meer passen in het hoogwaardige branchepatroon dat we beogen, kunnen we weer vullen met attractieve winkels. Dan maak je zo'n project tot een interessant geheel dat weer voorop de VVV-folders kan komen te staan. Vroeger moesten winkelgebieden allemaal overzichtelijk, strak en efficiënt zijn. Nu blijkt dat de consument veel meer waarde hecht aan attractie en variatie."

In Nieuw Vennepe speelde iets anders. De groei van het dorp door toedoen van de Vinex wijk Getsewoud naar circa 40.000 inwoners, noodzaakte tot nadenken over de locatie van een nieuw centrum. Volgens Tie Liebe dienden zich twee mogelijkheden aan: "Een compleet nieuw centrum in de nieuwbouwwijk Getsewoud of uitbreiding en vernieuwing van het betrekkelijk kleine, bestaande dorpscentrum." Voor het eerste werd gekozen. Tie Liebe: "Zoals voor meer winkelprojecten uit de 70-tiger jaren geldt, had een gedeelte van het bestaande centrum geen toekomstwaarde meer en was sloop de enige optie. Mede door een sterke bevolkingsgroei en schaalvergroting in de detailhandel, was er markt voor 18.000 m² aan nieuwe winkels. Een van de uitgangspunten van het plan was om de nieuwe winkels naadloos aan te laten sluiten op de bestaande winkelstructuur, waardoor er een compleet, comfortabel en

compact centrum zou ontstaan in Nieuw Venneep."

Het retail-bedrijfsleven vraagt om goede locaties, die voldoen aan eisen qua schaalgrootte, bereikbaarheidsprofiel en functiemenging, aldus Tankink: "We willen grote winkels, ettelijke duizenden vierkante meters, bereikbaar per auto. De consument wil tegen aanvaardbare kosten z'n auto kunnen wegzetten. Dat is altijd een zorgpunt." Volgens Schröder is dat moeilijk, maar mogelijk: "Het mooiste voorbeeld vind ik Lyon. Als je door het kernwinkelgebied loopt, ondervind je geen enkele hinder van het verkeer: dat beweegt zich onder je door. In Almere wordt daar nu ook structureel aan gewerkt." Ook Tie Liebe is van mening dat de kwaliteit van het parkeren een belangrijke rol speelt in de concurrentiestrijd tussen winkelgebieden. "Vanwege een intensivering van het ruimtegebruik, was parkeren op maaiveldniveau een beperkt alternatief in Nieuw Venneep. Uiteindelijk is gekozen voor een ondergrondse parkeergarage dat plaats biedt aan circa 400 auto's. De bezoeker komt door middel van tapis roulants in het hart van het centrum."

De Passage - Den Haag

De Haagse Passage wordt gerestaureerd. De mozaïekvloer en allerlei ornamenten worden in ere hersteld. Tegelijk wordt De Passage via de Nieuwe Haagse Passage verbonden met de Grote Marktstraat. Het voormalige en al jaren leegstaande hotel Du Passage wordt omgevormd tot een boekwinkel over drie verdiepingen. Na het herstel zal deze unieke locatie als vanouds plaats bieden aan speciaalzaken. De restauratie vindt plaats in opdracht van eigenaar Fortis Vastgoed en ontwikkelaar Provast en wordt uitgevoerd door Van Hoogevest Bouw.

Waan van de dag

Zandbergen waarschuwt dat het allemaal niet voldoende zal zijn om de uitstroom van consumenten te keren. Uit onderzoek van Locatus blijkt dat vernieuwing van een kernwinkelgebied hooguit voor een tijdelijke opleving kan zorgen: "Herontwikkeling heeft zonder meer een positief effect. De bezoekersaantallen nemen erdoor toe, soms fors, maar na één of twee jaar is het nieuwtje er vanaf en gaan de cijfers weer omlaag, zij het dat de daling inzet vanaf de nieuwe top. Op termijn beklijft het niet." Hoewel hij de resultaten van het onderzoek niet wil bestrijden, plaatst Tie Liebe er toch een paar kanttekeningen bij. "Zonder investeringen in binnenstedelijke locaties zullen gebieden die niet goed functioneren nog sneller achteruit gaan. De verloederings moet gekeerd worden. Investeringen blijven noodzakelijk om de retailvoorraad in kernwinkelgebieden geschikt te houden voor de veranderende vraag van retailers. Bovendien zien we dat de bezoekersaantallen weliswaar zijn teruggevallen, maar dat de totale omzetten de laatste 10 jaar in binnensteden zeer sterk zijn toegenomen. Door investeringen, niet alleen in retail, maar ook in horeca, cultuur en openbaar gebied, zijn veel binnensteden veel aantrekkelijker geworden waardoor bezoekers langer blijven." Volgens Schröder zal het inderdaad zo'n vaart niet lopen: "De wal keert het schip. Je zult zien dat de winkeltjes die de perifere winkelgebieden moeten opleuken, uiteindelijk toch beter passen in de kern. Kijk naar een gebied als Laakhaven in Den Haag.

Er zijn veel te veel branches waardoor het project uiteindelijk mislukt. Je kunt het als ontwikkelaar misschien nog wel verkopen, maar na vijf jaar als de eerste contracten verlopen, zie je de leegstand groeien. De belegger en de retail-bedrijven zitten dan met de schade. Indirect leidt ook de ontwikkelaar schade, want die zal door dezelfde belegger niet zo snel voor een volgend project worden gevraagd." Ook Tankink is niet onder de indruk: "Zolang steden bestaan, hebben ze zich bewezen. Het kan wel zijn dat door concurrentie meer mensen naar weilandlocaties gaan, maar op termijn zal de binnenstad altijd winnen. De consument wil het milieu van de stad blijven proeven. Ik ben het er wel mee eens dat je het de binnensteden knap lastig kunt maken. En het is één minuut voor twaalf."

Functiemenging

Kernwinkelgebieden moeten het hebben van de kenmerkende stedelijke sfeer. Die sfeer zorgt ervoor dat buiten de traditionele en vaak voorspelbare ketens, allerlei unieke speciaalzaken, markten en aanvullende



functies kunnen gedijen. Functiemenging wordt daarom vaak als methode ingezet om een stadscentrum levendig en aantrekkelijk te maken en te houden. Zandbergen: "Je hoort dat inderdaad vaak en iedereen denkt daarin een goede oplossing te hebben gevonden, maar ik betwijfel dat. Een combinatie van winkels met woningen en kantoren kan goed werken, omdat er daardoor ook meer consumenten zullen zijn. Menging met horeca en een bioscoop heeft volgens mij weinig meerwaarde. Winkelen en uitgaan spelen zich af op andere momenten. Die tijdsbrug is gewoon te groot." Een voorbeeld van hoe dat volgens Tankink wél goed kan gaan werken is Tilburg: "Daar is pal tegen het kernwinkelgebied een complex met grote winkels, een uitgaanscentrum met horeca en theaters en voldoende parkeren in ontwikkeling. Beide polen versterken elkaar. We moeten zoeken naar voortdurende dynamiek en ons niet teveel laten leiden door de waan van de dag. Een mix van functies hoort thuis in de binnenstad: leisure, horeca, een bioscoop, ook wonen en allerlei publieksfuncties zoals gemeentelijke balies". Daarbij heeft iedere stad haar eigen ingrediënten. Die bepalen op welk schaalniveau functiemenging mogelijk is en welke functies het winkelgebied kunnen versterken. "Hoe je dat kunt invullen verschilt van stad tot stad, maar functiemenging als zodanig is een absolute must", zegt Schröder: "Neem Den Haag maar weer even als voorbeeld. Daar wordt gewerkt aan een beeldtentoonstelling op het Lange Voorhout. Daarmee kweek je combinatiebezoek en verleng je de



De Vennepershof - Nieuw-Vennep

Het snelgroeïende Nieuw-Vennep heeft een nieuw hart gekregen, bestaande uit een winkelcentrum in twee niveaus met supermarkten, vrijetijdswinkels enkele trekkers, een bibliotheek, kleine kantoren en horeca. Ondergronds is een parkeergarage gebouwd en rondom staan woningen. De Vennepershof is door Van Hoogevest Bouw gebouwd in opdracht van William Properties en D-winkels.

verblijfsduur van bezoekers. De enige twijfel die ik wel eens heb, is dat leisure de laatste jaren zóveel aandacht krijgt, dat er een overmaat kan ontstaan. Teveel van het goede." Volgens Tie Liebe wordt er in vastgoedkringen veel onzin uitgesproken over het containerbegrip leisure en de synergie met retailformules. "Het gaat in de synergie en de toegevoegde waarde niet om het platvoers vullen van ruimten. Maar het staat voor mij buiten kijf dat multifunctionaliteit leidt tot attractieve stadscentra."

Motor van stedelijke vernieuwing

Een goed functionerend winkelgebied is geen eiland dat als een UFO in het centrum is neergedaald, maar is een gevarieerd en integraal deel van de omringende stad. Er zijn functionele en planologische verbindingen. De ruimtelijke oriëntatie op de binnenstad moet met wandelroutes logisch zijn vormgegeven en de stedelijke sfeer moet overal voelbaar zijn. Dat is immers de onderscheidende kracht van de binnenstad. Dat maakt de ontwikkeling of herontwikkeling van een winkelgebied een uiterst subtiel proces waar veel gespecialiseerde kennis bij komt kijken. Maar als het goed wordt ingestoken, dan kan het de motor van stedelijke vernieuwing zijn, concluderen de gesprekspartners. Schröder: "Als je de winkelvoorzieningen in de kern van de stad goed op orde

brengt, heeft dat een zeer positief effect op imago en kwaliteit van de stad. De winkelvoorzieningen zijn beeldbepalend en trekken daardoor bezoekers en bewoners aan. Ook op wijk- en buurniveau speelt dat. Als het winkelgebied er goed bij ligt, stuwt dat het gebied eromheen mee omhoog." In Nieuw Vennep is dat nu al te merken en zijn de eerste resultaten zeer positief. "Alle winkels (circa 18.000 m²) zijn verhuurd en alle appartementen (meer dan 80) verkocht. Het oude centrum blijft door haar comfort en brede aanbod in een compacte aantrekkelijke omgeving, de aankoopplaats voor bewoners van Nieuw Vennep en omgeving", zegt Tie Liebe.

Zandbergen vreest dat het nieuwtje er na een tijdje toch vanaf is. "Een winkelcentrum kan niet blijvend als trekker fungeren." Tankink: "Je moet er inderdaad continu aan blijven werken. Maar let op: de schaalvergroting zoals in het buitenland keert op z'n schreden terug. In Frankrijk en België heeft men erkend dat men was doorgeschoten met het kannibaliseren van de binnensteden. Het kost nu tientallen jaren om dat weer te herstellen. Ik roep projectontwikkelaars op de samenwerking met eigenaren en beleggers te zoeken. Samen moeten we de dynamiek in de winkelgebieden blijven opzoeken en voortdurend moeten we zoeken naar nieuwe kansen."

Paul Tankink is directeur van Corio Nederland Retail. Met een portefeuille van € 3,8 miljard is Corio één van de grootste beursgenoteerde vastgoedbeleggingsmaatschappijen in Europa met focus op retail. De portefeuille bestaat voor 72 procent uit retail, voor 22 procent uit kantoren en voor 5 procent uit bedrijfsruimten.

Tie Liebe is directeur van William Properties, een projectontwikkelingsmaatschappij die zich bezighoudt met de ontwikkeling, realisatie en afzet van vastgoedprojecten, commercieel vastgoed en woningbouw. In de categorie multifunctionele centrumprojecten behoort William Properties tot de topvijf ontwikkelaars van Nederland.

Hans Schröder is directeur van Provastgoed Nederland BV. In 1985 opgericht, is Provast uitgegroeid tot een landelijk werkende allround projectontwikkelaar. Nieuwbouw of herontwikkeling van kantoren, woningen, winkels, hotels en parkeergarages, waarbij sprake is van een sterke integratie van functies, is het voornaamste werkterrein van Provast.

Gerard Zandbergen is directeur van Locatus, als onafhankelijke bron marktleider op het gebied van winkelinformatie in Nederland. Locatus biedt inzicht in en overzicht van de Nederlandse detailhandel, diensten en horeca ten behoeve van investeerders, retailers en overheid. Dit doet zij door voor eigen rekening en risico structureel gegevens over alle verkooppunten in Nederland te verzamelen.

EEN HUIS WAAR GELUISTERD WORDT

Dat is het onlangs in Amersfoort geopende Toon Hermans Huis; een inloophuis voor mensen met kanker en hun naasten. Patiënten en hun naasten zijn er welkom om er over hun ziekte te praten of hun ervaringen te delen met lotgenoten.

Wie vanaf Amersfoort CS de Regentesselaan inloopt, ziet al snel aan de linkerkant het statige witte pand met het huisnummer 39 en het blauwe bord met de verwijzing 'Toon Hermans Huis Amersfoort'. Het huis is genoemd naar de bekende entertainer die zijn vrouw Rietje eind jaren '90 door kanker verloor en tijdens zijn leven het werk van de inloophuizen met hart en ziel steunde.



Rotarians

Het initiatief voor het Toon Hermans Huis in Amersfoort is genomen door een aantal regionale business clubs. Een gulle geefster maakte de aanschaf van het pand mogelijk. Daarna werd er door de 'Rotarians' nagedacht, gecommuniceerd en veel juridisch en notarieel werk gedaan. Architect Piet Wassink bereidde de noodzakelijke verbouwing voor, Van Hoogevest Amersfoort deed het werk en de tuinarchitect maakte de tuin tot iets moois. Het resultaat mocht er zijn toen het huis afgelopen zomer haar deuren opende. De inrichting en inventaris werden met weinig middelen ter hand genomen. Verder werden folders, briefpapier en een vlag ontworpen. Vervolgens werden zesendertig gastvrouwen gevonden die getraind zijn om de patiënten en hun naasten te ontvangen.

Sponsors

De verbouwing was in handen van één van de sponsors, Van Hoogevest Amersfoort. Op de plek waar de toiletgroepen zijn gesloopt, is door hen een liftschacht met liftinstallatie geïnstalleerd. Nieuwe toiletgroepen zijn er op de begane grond gekomen, waarvan één invalidentoilet. De vloer van de entree en hal zijn gerenoveerd en met Belgisch hardsteen vloertegels afgewerkt. Op alle verdiepingen zijn authentieke paneeldeuren aangebracht. De keuken is gesloopt, heringedeeld en voorzien van een nieuw keukenblok. Op de begane grond zijn de plafonds gestukadoord en voorzien van stucplinten. Daarnaast zijn om redenen van privacy diverse scheidingswanden geplaatst. De woonkamer is gesplitst door middel van een toogkozijn met glas-in-lood waaronder een schuifwand is aangebracht. Vervolgens is het huis van boven tot onder geschilderd.

Kroon op het werk was het plaatsen van het siertorentje. Deze had er eigenlijk al honderd jaar geleden op moeten staan. Op de bouwtekening van architect J. Klink uit 1906 neemt het ornament een prominente plaats in. Maar om niet te achterhalen redenen is hier destijds bij de bouw van het herenhuis van afgezien. Nu staat het er eindelijk op.

NIEUWE NAMEN VOOR VESTIGINGEN VAN HOOGEVEST BOUW

Met ingang van 1 september jl. hebben de vestigingen van Van Hoogevest Bouw in Amersfoort, Den Haag en Woerden een andere naam. Tevens zijn vanaf die datum alle restauratieactiviteiten ondergebracht in één nieuwe landelijk actieve werkmaatschappij: Van Hoogevest Restauratie.

Over Van Hoogevest Restauratie kunt u in deze Op de Hoogte meer lezen in een interview met directeur Eric Geels. Dit nieuwe bedrijf is in Woerden gezeteld. Daarnaast is in dezelfde plaats een nieuwe vestiging gestart, gericht op onderhoud, verbouw en nieuwbouw: Van Hoogevest Woerden.

Uniformiteit

Met de naamswijzigingen streeft Van Hoogevest Bouw naar uniformiteit in werkwijze en uitstraling van haar vestigingen in Amersfoort, Almere, Den Haag, Utrecht en Woerden: deskundig op het terrein van onderhoud, verbouw en nieuwbouw. De vestigingen

werken onder meer in opdracht van particulieren, woningcorporaties en (semi) overheidsinstellingen. De uitvoering van grote nieuwbouw-, renovatie- en combinatieprojecten blijft in handen van het 'moederbedrijf' Van Hoogevest Bouw in Amersfoort.

Bij Van Hoogevest Restauratie zijn vanaf 1 september de uitvoering van alle grote restauratieopdrachten ondergebracht. Voor de kleinere restauratieprojecten kunnen opdrachtgevers een beroep blijven doen op de vestiging waarmee zij tot nu toe hebben samengewerkt.

Voor de persoonlijke contacten van onze relaties met de vestigingen, verandert er niets. Voor een volledig overzicht van alle vestigingen en business units, kunt u terecht in het colofon van deze Op de Hoogte. Op onze website www.hoogevest.nl, vindt u in de rubriek 'Algemeen' bovendien alle contactpersonen.

Een overzicht van alle wijzigingen:

Van Hoogevest O&R	wordt	Van Hoogevest Amersfoort
Th. Meelis Bouw	wordt	Van Hoogevest Den Haag
Nieuw bedrijf		Van Hoogevest Woerden
Bouwmij Woerden	wordt	Van Hoogevest Restauratie

MATERIEELDIENST VHM PRESENTEERT NIEUWSBRIEF 2004

Van Hoogevest Materieel (VHM) is dienstverlenend aan de vestigingen en business units van de Van Hoogevest Groep. Maar steeds vaker wordt VHM ook door andere bouwondernemingen gevraagd voor levering van materieel en om de inrichting van de bouwplaats voor haar rekening te nemen. Het is daarom niet verwonderlijk dat de zelfstandige materieeldienst haar succesvolle dienstverlening bij een brede doelgroep onder de aandacht wil brengen.

Om dat voor elkaar te krijgen, heeft VHM een eigen nieuwsbrief gemaakt. Hierin wordt uit-



gelegd welke specifieke kwaliteiten komen kijken bij het inrichten van bouwplaatsen en het verhuren van professioneel bouw materieel. Hoofduitvoerder Wietse Boonstra van Van Hoogevest Bouw legt uit hoe de materieeldienst zich aanpast aan de fase waarin het bouwwerk waar hij actief is (een 66 meter hoog kantoorgebouw op Brainpark III in Rotterdam), zich bevindt. Jos Hartman is bedrijfsleider bij Bouw- en aannemingsbedrijf Schoonderbeek in

Amersfoort. Omdat het bedrijf niet over een uitgebreide materieeldienst beschikt, is het huren van steiger materiaal, stempels en bouw liften op de grotere bouwplaatsen standaard geworden. Hij legt uit waarom zijn bedrijf daarbij voor VHM heeft gekozen.

Daarnaast gaat de nieuwsbrief in op strenge regelgeving voor bijvoorbeeld bouw liften en energie op de bouwplaats en wordt informatie gegeven over nieuwe ontwikkelingen met betrekking tot de stalen steiger. Bedrijven die geïnteresseerd zijn in de diensten van VHM, kunnen de nieuwsbrief of het huurboek opvragen via telefoonnummer 033 463 04 94 of stuur een e-mail naar w.balvers@hoogevest.nl.

KANTOORGEBOUW OP BRAINPARK III BEREIKT HOOGSTE PUNT

Direct langs de Rijksweg A16 in Rotterdam op Brainpark III bereikte een nieuw door Van Hoogevest Bouw te realiseren kantoor toren, afgelopen zomer haar hoogste punt van 66 meter.

Het gebouw met een oppervlakte van 22.000 m² b.v.o. wordt in opdracht van William Properties gebouwd en verhuurd aan accountants- en adviesorganisatie PricewaterhouseCoopers (PwC). De oplevering wordt medio

2005 verwacht. Dan vertrekt PwC uit haar huidige behuizing aan het Hofplein en de Marten Meesweg te Rotterdam. In het nieuwe kantoor worden circa 800 personen gehuisvest.

DORPSE APPARTEMENTEN IN 'SCARPENZELE'

Op een steenworpafstand van het marktplein en het centrum van Scherpenzeel, realiseert Van Hoogevest Bouw 19 appartementen en 5 maisonnettes in combinatie met een drietal nieuwe winkels.

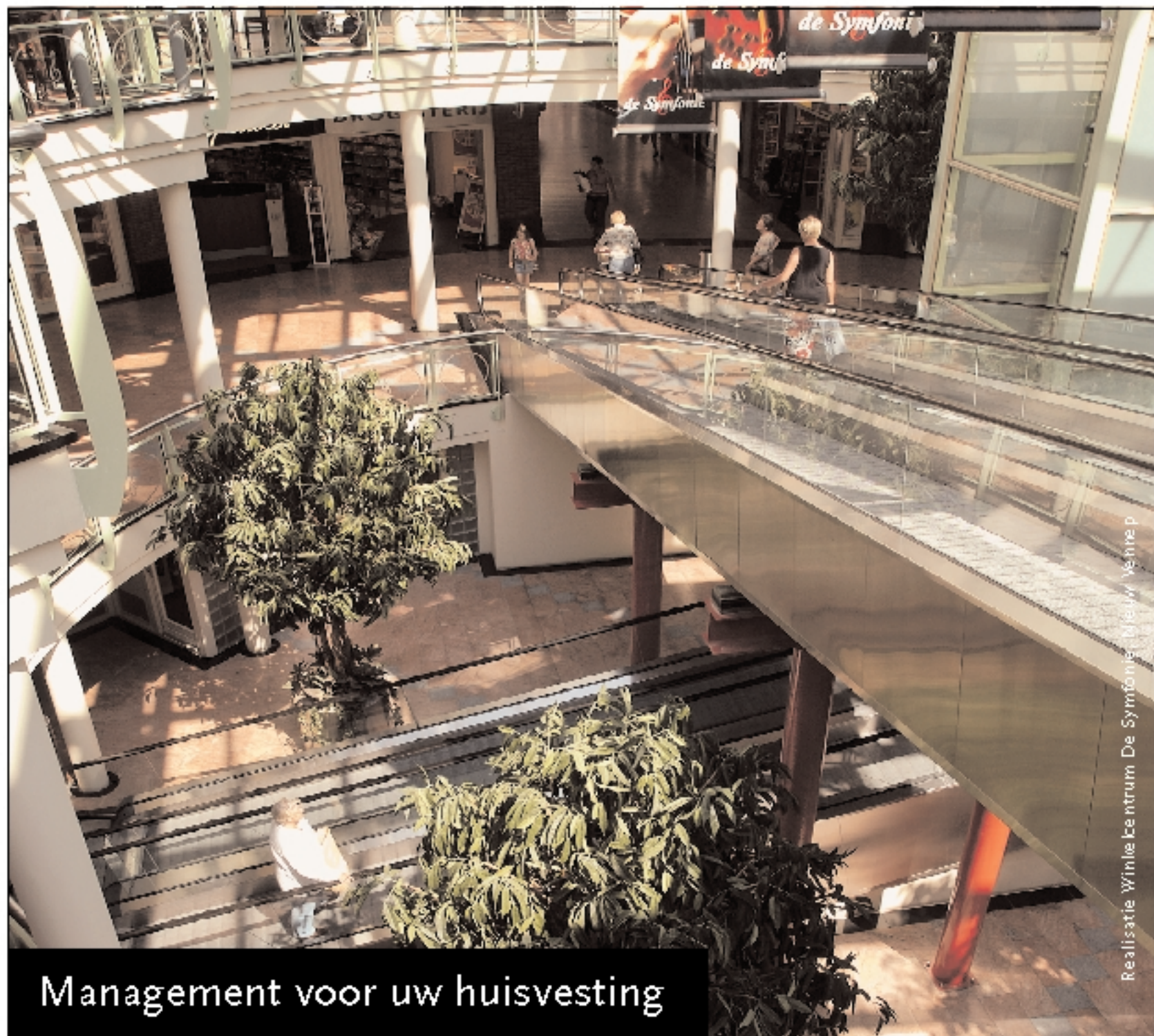
Het dorp Scherpenzeel in de Gelderse Vallei is rond de 12e eeuw ontstaan en heette toen nog 'Scarpenzele'. De naam wordt nieuw leven ingeblazen door de herontwikkeling van een kleinschalige woninglocatie aan de Marktstraat in Scherpenzeel. In combinatie met 3 winkels wordt het appartementencomplex Scarpenzele gerealiseerd. Alle 24 appartementen zijn voorzien van een eigen parking in het souterrain. Hiervandaan zijn de appartementen per lift of per trappenhuis bereikbaar. De 2- en 3-kamer appartementen variëren in grootte van 66 m² tot 142 m². Een aantal appartementen is voorzien van een buitenruimte als loggia of dakterras.

De verkoopprijs van de appartementen en maisonnettes ligt tussen de € 188.500,- en € 342.500,- v.o.n. Voor de verkoop van de



woningen, stelt de gemeente Scherpenzeel als eis dat kopers een maatschappelijke of econo-

mische binding met het dorp of de subregio Barneveld of Nijkerk hebben.



Realisatie Winkelcentrum De Symfonie, Meeuw, Venne P.

Management voor uw huisvesting

De Van Hoogevest Groep biedt totaaloplossingen in de woning- en utiliteitsbranche. De kernactiviteiten worden uitgevoerd door onze business units Ontwikkeling, Bouw en Beheer. Zij bieden u de mogelijkheid al uw huisvestingsvraagstukken door één partner te laten behartigen. De voordelen daarvan zijn duidelijk: lowaliteit, flexibiliteit, snelheid en kostenbesparing.



Ontwikkelen
Bouwen
Beheren

Van Hoogevest Groep

Van Hoogevest Groep, Postbus 161, 3800 AD Amersfoort. Tel. 033 - 463 04 94.
E-mail info@hoogevest.nl Website www.hoogevest.nl