



Michiel van Hoof (l) en Erwin van Leeuwen

EERST DENKEN EN PRATEN, DAN DOEN

Er wordt eindeloos over gediscussieerd, op seminars en congressen, en er wordt het ene na het andere dikke onderzoeksrapport over geschreven: de versnelling van de woningbouw. Verspilling van tijd en energie, betogen Michiel van Hoof en Erwin van Leeuwen van U.Minds. Hun oplossing: doen. Gewoon doen. En praten, maar dan niet op seminars en congressen maar in de buurt en de wijk waar het moet gebeuren en ook kán gebeuren. En niet om draagvlak te creëren, maar om samen met de omgeving waarde(n) te creëren en te realiseren.

‘Papa, wat doet U.Minds?’, vroegen de kinderen van Michiel van Hoof aan hun vader, nadat hij hun in 2016 had verteld dat zijn nieuwe bedrijf zo heette.

‘We zijn adviseur en ontwikkelaar,’ antwoordde Van Hoof. ‘We praten met mensen, luisteren vooral heel goed naar ze en helpen ze om goede plannen te maken en uit te voeren, zodat er uiteindelijk huizen

worden gebouwd waar mensen het liefst in wonen.’

Zijn kinderen keken hem niet-begrijpend aan. ‘Dus je bent huizenbouwer?’

Van Hoof schudde zijn hoofd, dacht even na over een betere omschrijving en kwam toen tot de conclusie dat er eigenlijk weinig mis was met de samenvatting van zijn kinderen. ‘Ja, ik ben huizenbouwer.’

Het bouwen van huizen zit in ieder geval in de genen van Van Hoof, want zijn verre voorvader Johannes van Hooff begon in 1774 in het Brabantse Bakel met een bouwbedrijf dat zich negen generaties lang vertakte en ontwikkelde. Van Hoof studeerde zelf bestuurskunde en besloot Van Hoof’s Bouwbedrijf Bakel, het bouwbedrijf van zijn ouders, na hun

overlijden in 2013 voort te zetten als Hoofzaken, een onderneming die niet meer zelf bouwt maar zich richt op het continu verbeteren van het eigen vastgoed en het gebied waarin het zich bevindt.

Daarnaast begon hij U.Minds, een bedrijf dat in feite indirect huizen bouwt, door als gebiedsontwikkelaar en adviseur een duurzaam fundament te leggen voor

gebouwen en gebieden in dorpen en steden die mensen maximale ‘Quality of Life’ bieden. ‘Voor het uitvoeren van een onderzoek of het schrijven van een rapport moet je niet bij ons zijn,’ verzekert Erwin van Leeuwen, die sinds 2019 als ‘associate partner’ aan U.Minds verbonden is. ‘Dat houdt de boel alleen maar op en voegt meestal weinig toe. Wij zijn doeners.



Resultaatgericht. We willen vooruitgang boeken, vaart maken, onder het motto 'eerst denken dan doen' zo snel mogelijk tot een goed plan komen dat gebaseerd is op samenwerking en transparantie en juist daardoor tot echte waarde(n)creatie leidt.' Van Hoof knikt. 'Erwin en ik leerden elkaar twintig jaar geleden kennen, toen we in dienst van adviesbureau Akro Consult bij de ontwikkeling van veel Vinex-locaties betrokken waren. Het belangrijkste wat we in die jaren hebben geleerd is misschien wel dat echte waardecreatie niet op het gemeentehuis begint en ook niet op het kantoor van een ontwikkelaar of een bouwer, maar op en om de plek waar de nieuwe woningen moeten komen.'

Wat bedoel je daarmee?

Van Hoof: 'Anders dan bij die Vinex-ontwikkelingen van destijds, wordt er tegenwoordig bijna niet meer in de middle of nowhere gebouwd. Of het nu om een herontwikkeling of een inbreilocatie gaat, je hebt altijd met omwonenden te maken. Mensen die er al wonen en werken. Als je die er in een zo vroeg mogelijk stadium bij betreft, door hen te vragen wat zij nou eigenlijk zelf graag zouden willen, leidt dat altijd tot een beter en duurzamer plan. En in het verlengde daarvan tot een wijk of buurt die de mensen die er wonen en werken nog meer 'Quality of Life' biedt.'

Van Leeuwen: 'We hebben het dan niet over de participatie die in de Omgevingswet wordt voorgeschreven, want die is vooral gericht op het creëren van voldoende draagvlak voor jouw plannen. De bestaande situatie en de sociale structuren in een wijk of buurt, vormen voor ons altijd het vertrekpunt. Het project dat je voor ogen hebt moet daar een bijdrage aan leveren, niet andersom. Onze werkwijze begint met het serieus nemen van alle belanghebbenden, met iedereen die al woont, werkt of anderszins iets te zoeken heeft in het beoogde plangebied.'

Dus: praten, praten en nog eens praten?

Van Hoof: 'Haha, daar komt het wel op neer. Dat had ik tegen mijn kinderen moeten zeggen... Maar serieus: aan slappe lulverhalen doen we niet. Ons praten is heel doelgericht: we willen het beste plan en in het verlengde meervoudige waarde toevoegen en synergie realiseren, met als resultaat een vernieuwde buurt of wijk waar nog meer mensen nog fijner kunnen wonen, werken en recreëren.'

Van Leeuwen: 'Ons grote voordeel is dat we kennis hebben van zowel de voorkant als de achterkant van gebiedsontwikkelingen en vastgoedontwikkelingen. Ook in dat opzicht creëren we in de beginfase van een ontwikkeling waarde, die zich later terugbetaalt, in de vorm van duurzame relaties, planologische procedures die soepeler verlopen en minder vertraging en faalkosten tijdens de bouw.'

Met ook een versnelling van de woningbouw als resultaat?

Van Hoof: 'Ja, daar ben ik van overtuigd. Sterker nog: dat bewijzen we ook, met onze betrokkenheid bij projecten als de Koffiefabriek in Amsterdam en Hartje Stiphout in Helmond.'

Van Leeuwen: 'Gebiedsontwikkeling Koningsoord in de Tilburgse wijk Berkel-Enschot vind ik ook een goed voorbeeld van een plan waar wij met onze visie en aanpak een stempel op hebben kunnen drukken. En van ons motto: eerst denken dan doen. Ik ben er bij betrokken namens een woningcorporatie, die er een prachtig hofje met zeventien huurwoningen gaat realiseren. Dat zouden sociale huurwoningen worden, tot onlangs bleek dat er in de grondexploitatie een tekort zat. Vertraging dreigde, twee weken voor het ondertekenen van de samenwerkingsovereenkomst. Niets ervan, heb ik gezegd, we gaan het nú, vandaag nog, oplossen. En dat is gebeurd, door de huur van de huurwoningen boven de eerste aftoppingsgrens te tillen. Daardoor is het tekort opgelost zonder dat het de corporatie iets kost. En het belangrijkste: het hofje dat iedereen wil komt er, zonder vertraging en zonder dat er is getornd aan de oorspronkelijke opzet en kwaliteit.'

'Ons grote voordeel is dat we kennis hebben van zowel de voorkant als de achterkant van gebiedsontwikkelingen en vastgoedontwikkelingen'



Participatie Compeen Stiphout



Koffiefabriek

'De bestaande situatie en de sociale structuren in een wijk of buurt, vormen voor ons altijd het vertrekpunt'

Het verschil tussen de taart verdelen of groter maken
Welke innovatie gaat echt het verschil maken?

Een shift in de rolverdeling tussen markt en overheid en het bundelen van kennis en kunde in regionaal georganiseerde technische diensten. Deze diensten werken voor de gemeenten die buiten de G20 vallen en voor wie het eigenlijk onmogelijk is om een goede opdrachtgever c.q. partner te zijn voor de uitdagingen waar ze voor staan

Hebben we in Nederland een woon-PROBLEEM of woon-CRISIS?

Het is een crisis, omdat dit hopelijk tot meer daadkracht leidt. Het lijkt er op dat de urgentie aan verschillende tafels niet echt wordt gevoeld. Belang overstijgende samenwerkingen en afwegingen zijn nog steeds niet prioritair in het denken en handelen

Drijven beleggers de prijzen op van huizen?

Nee, je kunt ook niet spreken van beleggers omdat die er in allerlei gradaties zijn. Een particulier die een huisje buy to let heeft voor zijn pensioen creëert geen crisis. Een institutionele belegger die onze pensioenen belegt al helemaal niet. Het is een afleidingsmanoeuvre voor eigen falen

Gaat de nieuwe minister voor Wonen het verschil maken?

Ja, als hij daadwerkelijk op hele korte termijn in staat is om met de gemeenten een besluit te nemen en middelen vrij te spelen om door de nationale woon- en bouwagenda realiteit te laten worden

Het gevecht om de ruimte? Waar bouwen we wel en niet?

Het gaat niet over de ruimte, het gaat over visie op een duurzame toekomst van Nederland. Vandaar uit maak je keuzes en dan ga je ontwikkelen en bouwen.

Als je één groep moet noemen die nu op de woningmarkt als eerste hulp nodig heeft, welke groep is dat dan?
Senioren in de provincie, omdat het huisvesten en het verleiden van deze doelgroep de doorstroming daar op gang brengt. In de grote steden waar de verhoudingen qua woningvoorraad anders liggen inzetten op starters en studenten

Wat wordt het belangrijkste kenmerk van wonen in de toekomst?
Flexibiliteit en huur of koop door het onderscheid weg te nemen (wel € 1.000, huur kunnen betalen maar geen hypotheek kunnen krijgen voor hetzelfde bedrag)

Wat zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen?

Samenwerken vanuit vertrouwen en simpelweg doen
De stad heeft grotere woningen nodig?

Zinloze stelling
De betaalbare woning bestaat niet?

Klopt, want is locatie/regionaal gebonden en dan betaalbaar voor wie?

