

# 'WIJ DOEN HET LIEFST LASTIGE KLUSSEN'

Primarks, H&M's, Zara, Hudson's Bay en de herontwikkeling van meer dan tien winkelcentra... Ontwikkelaar FiMek heeft een indrukwekkend trackrecord – maar niet veel mensen weten dat. Be good & tell it is niet echt hun stijl. In plaats van met pr houden de mannen uit Zaltbommel zich liever bezig met hun werk. 'Wij laten onze projecten spreken.'



**THIJS RUITER**  
ONTWIKKELINGSMANAGER

**JOOST MEKKING**  
DIRECTEUR

**HAN FIJEN**  
DIRECTEUR

FIMEK ESTATE



**F**iMek is in 2005 opgericht door Han Fijen en Joost Mekking op het spreekwoordelijke zolderkamerkje. Binnen een jaar hadden ze een kantoor en werden de eerste medewerkers aangenomen. Inmiddels is FiMek uitgegroeid tot een full-scale vastgoedontwikkelaar op het gebied van winkelen, werken en wonen. De werkzaamheden lopen van het ontwikkelen en managen van projecten, vanaf de conceptontwikkeling tot en met de oplevering. De portefeuille bestaat momenteel uit 16 projecten, circa 90.000 m2 retail, 13.500 m2 woningen (circa 130), 20.000 m2 parkeren. Ze doen het liefst lastige klussen. Complexe trajecten op vaak binnenstedelijke locaties, daar ligt de passie en onze kernexpertise, zegt Han Fijen. ‘Vaak gaat het om oude panden met bestaande structuren, waar we iets nieuws moeten inpassen. Dat zijn bijna chirurgische ingrepen. Dat zijn de plekken waar we echt het verschil kunnen maken.’

Die betrokkenheid is de grote kracht van FiMek, stellen Fijen, Mekking en Ruiter eensgezind. Ze geloven in langdurige relaties en commitment. ‘We zeggen niet zomaar overal ja op. Maar als we eenmaal ergens voor gaan, dan *staan* we er ook voor en zorgen we dat het voor elkaar komt. Dat leidt tot mooie projecten en goede samenwerkingen, maar het past niet bij ons om dat van de daken te schreeuwen.’

**MET HUDSON'S BAY IN AMSTELVEEN LEVEREN JULLIE EEN MOOI VISITEKAARTJE AF. WAT HOUDT DIT PROJECT IN?\_** Joost Mekking: ‘Het gaat om de herontwikkeling van de voormalige V&D-locatie in het stadshart van Amstelveen. Het pand gaat onderdak bieden aan warenhuis Hudson’s Bay. Het plan omvat onder andere het aanbrenge van een nieuwe, duurzame gevel en sloop-nieuwbouw van de bestaande parkeergarage. Boven op het nieuwe complex worden luxeappartementen gerealiseerd. Dat doen we risicodragend samen met AM. Warenhuis en parkeergarage zijn inmiddels gereed, en nu zijn we bezig met de appartementen. Het is een project met een integraal karakter. Dat is waar we goed in zijn en wat we graag doen.’

Han Fijen: ‘De appartementen liggen boven op de parkeergarage van 6 lagen. Dat is uniek. Ook de architectuur is onderscheidend. De trapvormige opbouw van de gevel is echt bijzonder. Het is een kwalitatief goed project, en dat blijkt ook wel, want bij de start van de bouw was alles verkocht.’

**HET KONINGSPLEIN IN AMSTERDAM IS EEN PROJECT VAN EEN HEEL ANDERE ORDE. HIER GAAT HET OM DE HERONTWIKKELING VAN EEN AANTAL MONUMENTALE PANDEN MET LEEGSTAANDE WINKELS. WAT ZIJN JULLIE DAAR VAN PLAN?\_**Han Fijen: ‘Hier worden woningen boven de winkels gerealiseerd, en enkele panden onderkelderen we, om daar de Albert Heijn te huisvesten die nu op de begane grond zit. Dat is in alle opzichten een inge-

wikkeld traject. We hebben te maken met bestaande structuren en veel partijen, van de commissie Monumenten en Welstand tot de burens. Ook technisch is het een hoogstandje. Om de kelder te kunnen maken, moeten we de oude panden als het ware “op naaldhakken” zetten. Lastig, maar daar genieten wij van! Verder wordt een van de panden gesloopt en gaan we de gevel in de oorspronkelijke staat terugbrengen met alle karakteristieke details van rond 1900. Maar dan wel met de moderne technieken. Zo gaan we bijvoorbeeld een 3D-printer inzetten om nieuwe elementen in de oude structuren in te voegen. Dit zijn voor ons de pareltjes.’

**JULLIE DOEN VOOR BOUWINVEST OOK DE HERONTWIKKELING VAN DE MUNTPASSAGE IN WEERT. WAT IS DAAR DE GROTE UITDAGING?\_**Thijs: ‘Het gaat hier om een oud V&D-pand in een verouderd winkelcentrum in een krimpregio. De uitdaging was vooral: meters weghalen en bestaande meters meer kwaliteit geven. De modernistische stucwerkgevel paste niet in de historische binnenstad. Daarom hebben wij de karakteristieke gevel teruggebracht, maar wel op zo’n manier dat die past bij de huidige tijd en de oude binnenstad. Ook moesten we nieuwe retailers binnenhalen. Dat is overtuigend gelukt. We doen het hele project vanaf conceptontwikkeling tot en met turnkeyoplevering, risicodragend. Dat laatste doen we steeds vaker, en dat *kan* nu ook. Dat is een volgende fase in het bedrijf.’

**OVER ‘VOLGENDE FASE’ GESPROKEN: HAN EN JOOST, JULLIE STAAN NU VEERTIEN JAAR AAN HET ROER VAN FIMEK. HOE ZIEN JULLIE DE TOEKOMST?\_**

Han Fijen en Joost Mekking: ‘We willen ons blijven vernieuwen door ruimte te geven voor groei van mensen en de organisatie. Thijs zal in het komende jaar, en daarna, duidelijker op de voorgrond treden. Onze samenwerking dateert al uit de tijd dat we met z’n drieën bij William Properties in Rotterdam werkten. Toen wij FiMek startten en Thijs daarna ook voor zichzelf begon, is de samenwerking blijven bestaan en dat beviel wederzijds uitstekend. In 2012 hebben we Thijs bij FiMek binnengehaald. Wij zien onszelf steeds meer in een coachende rol. Wel zullen we inhoudelijk bij projecten betrokken blijven, want het ontwikkelen vinden we nog steeds uitdagend.’

**WAT IS ER ZO INTRIGEREND AAN VASTGOED?\_**Thijs Ruiter: ‘De diversiteit van het vak. Vastgoed heeft een enorme spanwijdte, waardoor je met heel veel verschillende onderwerpen bezig bent, van commercie en financiën tot techniek. Je moet echt een duizendpoot zijn. Het allerleukste vind ik de eerste stappen maken. Het eerste concept neerzetten. Een deal optuigen op zo’n manier dat het niet alleen financieel rondkomt, maar ook markttechnisch afzetbaar is. Dat is een puzzel. Veel partijen zijn gespecialiseerd in commercie of techniek. Wij hebben verstand van beide, omdat we vinden dat je het hele speelveld moet kunnen overzien.’



Thijs Ruiter

## TERUGBLIK 2018 ZAKELIJK

### Thijs Ruiter

#### BELANGRIJK MOMENT

Ontwikkelovereenkomst met Bouwinvest en de gemeente Weert. Een doelmatig proces, enthousiaste gemeente, daadkrachtige eigenaar.

#### BESTE ZET

Als bedrijf deelnemen aan de PROVADA met als thema “de kunst van de vastgoedontwikkeling” met “projecten om in te lijsten”. Dit was goed voor onze naamsbekendheid en er zijn hierdoor weer nieuwe contacten ontstaan. Veel partijen ontmoet die ons niet kenden, maar onze projecten wel. Ook voor bestaande relaties was het een mooi moment om onze volledige portefeuille een keer te laten zien en te presenteren.

#### TOP 3 -PROJECTEN

- Hudson’s Bay en Up Mountain in Amstelveen
- Muntpassage Weert
- Koningsplein Amsterdam.

#### BESTE NIEUWE RETAILCONCEPT

We hebben zelf dit jaar de eerste winkel van ARKET in Nederland geopend, aan het Koningsplein in Amsterdam. Een verfrissend concept met een combinatie van kleding, food en health, met daarnaast ook basics voor het huishouden. Een enorm ruimtelijk concept in een minimalistische stijl, waarbij ook de karakteristieke elementen van het monumentale pand zijn geïntegreerd.

#### PERSOONLIJK

##### WELK CIJFER GEEF JE 2018?

Een 8, een mooi cijfer.

##### TOPSERIE NETFLIX

House of cards, geeft een bijzondere kijk op de politiek.

##### SPORTIEF HOOGTEPUNT

Ik volg de formule 1 al jaren, dus de overwinning van Verstappen in Oostenrijk.

##### GENIETEN

Mijn kinderen steeds meer zelfstandig zien worden.

Dat zit vooral in de kleine dingen en af en toe bewust meemaken van de letterlijk kleine stapjes in hun ontwikkeling.

##### BOEK

Bron van inspiratie is voor mij het boek Machine en theater van Dion Kooijman. Ik ben ooit bij Dion afgestudeerd en het boek geeft een heel mooi overzicht van de ontwikkeling van de winkel en het winkelcentrum. Het ontwerp van de winkelmachine met al zijn doordachte techniek, maar ook het bijbehorende theater dat altijd al onderdeel is geweest van de winkelbeleving. Het is nog steeds een soort rode draad vanaf mijn studie tot vandaag de dag.

##### VAKANTIE

De ingrediënten van de vakantie zijn voor mij: weg van de drukte, ontspannen reizen, lekker weer, een mooi heuvellandschap. Vanwege het mooie weer hoefden we dit jaar gelukkig niet ver om deze combinatie te vinden.

##### BIOSCOOPFILM

De bioscoop heb ik al even niet meer gezien. De film die mij bij is gebleven is Moneyball. Deze kwam toevallig aan bod bij Zomer-gasten met Louis van Gaal. Gaat over een honkbalteam en coach met beperkte financiële middelen. Door het betrekken van een specialist op gebied van statistiek en analyse, weten ze een team te formeren met ondergewaardeerde spelers, waarmee ze enorm succes boeken.

##### DINER

Dat moet het FiMek-diner zijn, een jaarlijks terugkerend evenement om samen het jaar af te sluiten. Tegelijkertijd een mooie traditie die in stand wordt gehouden.

##### LEUKSTE STEDENTRIP

Berlijn, erg veelzijdig en een bron van inspiratie voor ons vak. Ik heb er in mijn jeugd twee jaar mogen wonen, kort na de val van de muur. Blijft om die reden ook een mooie stad om te bezoeken om herinneringen op te halen

en te zien hoe de stad zich ontwikkelt.

##### RESTAURANT

Mooi in Rotterdam. In de tijd dat ik begon te werken bij ontwikkelaar William Properties, ben ik in Rotterdam gaan wonen. Ik heb altijd een verbinding met de stad en deze plek. Mooie herinneringen en nog steeds een leuke plek om te komen.

##### GROOTSTE IRRITATIE

Te laat komen op een afspraak. Is ook afgelopen jaar gelukkig weinig gebeurd.

## VOORUITBLIK 2019 ZAKELIJK

*Thijs Ruiter*

### WAT IS HET DOEL VOOR 2019?

Zakelijk doel is voor 2019 meer projecten voor eigen portefeuille te ontwikkelen en de kansen hiervoor in de markt proberen te benutten.

### GROOTSTE UITDAGING?

Meer laten zien en vertellen wat we doen. De bekendheid van FIMek hiermee verder uitbouwen.

### WELKE PROJECTEN STAAN OP DE PLANNING?

De oplevering van een aantal mooie projecten: Muntpassage Weert, Winkelcentrum De Gaard Utrecht, Koningsplein Amsterdam, Up Mountain Amstelveen, Crooswijkse-singel Rotterdam.

### WAT GA JE KOMEND JAAR

#### ANDERS AANPAKKEN?

De acquisitie. Die wordt meer datagedreven.

## VOORUITBLIK 2019 PERSOONLIJK

### GOED VOORNEMEN VOOR 2019?

Meer tijd vrijmaken voor sport. Ik ben altijd een fanatiek windsurfer en mountainbiker geweest.

### WAT STAAT OP DE AGENDA

WAAR JE JE OP VERHEUGT? Een grand prix bezoek.

### WAAR GA JE MEER TIJD EN

#### AANDACHT AAN BESTEDEN? EN

#### WAARAAN MINDER?

Een goede balans tussen werk en privé. Vooral minder tijd proberen te besteden in de auto. Reizen hoort bij ons vak net als persoonlijk contact. Ik probeer dit dan ook zo efficiënt mogelijk te plannen. Dat valt niet altijd mee en blijft ook voor volgend jaar

een goed voornemen.

### BELANGRIJKSTE LES VAN 2018?

Thijs Ruiter: 'Zowel zakelijk als persoonlijk zo dicht mogelijk bij jezelf blijven.

Over het algemeen laten wij als bedrijf en ik als persoon ons niet gek maken. We weten goed waar we mee bezig zijn en kunnen situaties goed inschatten. Ook dit jaar bleek op diverse momenten ons instinct in samenhang met ons analytisch vermogen, goed te werken. Vanuit de hectiek in de markt word je nog wel eens verleid tot overhaaste beslissingen of inschattingen (een overspannen planning, een onderschatting of overschatting van de markt, kwaliteit die op de achtergrond raakt, et cetera), maar je moet altijd zorgvuldig blijven.

Timing is everything en op de onderdelen die we naar onze hand kunnen zetten, zijn wij altijd in staat snelheid te maken. Onze vaste opdrachtgevers en samenwerkingspartners weten inmiddels dat wij de gewenste resultaten halen als zij in de besluitvorming mee schakelen.

Dicht bij jezelf blijven wil overigens niet zeggen dat we niet openstaan voor nieuwe ideeën of inzichten. Je moet altijd blijven leren, of het nu is van fouten die je maakt, nieuwe ideeën of concepten of een andere aanpak. Ik wil zelf graag alles weten, en die nieuwsgierigheid is ook kenmerkend voor FIMek. Wij zijn een zelflerende organisatie en maken op basis daarvan keuzes die bij ons passen. Dat maakt ons een solide en betrouwbare partner.'



Joost Mekking



Han Fijen

### HOE IS DE ROLVERDELING BINNEN FIMEK?\_Han Fijen:

'Wij geloven in teamwork. Samen kom je tot het beste resultaat. Ontwikkelen is een veelkoppig monster, en dan sta je juist als team sterk. Ik denk dat Joost en ik meer op gevoel handelen, terwijl Thijs nogal nuchter is en graag dingen analyseert. Daarin vullen we elkaar perfect aan. Juist het samenspel tussen karakters is een kracht van ons bedrijf.'

Joost Mekking: 'De diversiteit in mensen is groot, maar we staan er allemaal op dezelfde manier in. Betrokkenheid, samen dingen voor elkaar krijgen: dat is waar wij als oprichters voor staan. Dat zit in ons DNA en in de loop der jaren hebben we er mensen bij gezocht die dat met ons delen.'

### WAT IS DE GROOTSTE UITDAGING VOOR DE KOMENDE JAREN?\_Thijs Ruiter:

'Een antwoord vinden op de toenemende vraag naar belevingswaarde. De vraag naar vernieuwing van winkelcentra en binnensteden wordt steeds groter en de cyclus korter. Je moet echt iets meer bieden dan feestverlichting of kinderen schminken. De moderne consument wil het hele jaar door iets kunnen beleven. Dat is een zoektocht. Ons vak is vrij traditioneel. Wij zijn van de stenen, en investeerders overtuigen van toegevoegde belevingswaarde is soms lastig financieel te becijferen. Maar het is wel een trend waar we in mee moeten. Het gaat niet alleen om het ontwerp van de winkelmachine, maar

ook om het theater van de winkelbeleving. Daarom willen we het komende jaar verder onderzoeken, hoe we op een laagdrempeliger manier meer beleving toe kunnen voegen aan het vastgoed.'

### HOE CREËER JE DIE BELEVINGSWAARDE?\_Thijs Ruiter:

'We willen ons onderscheiden in conceptontwikkeling. Dit betekent dat we met andere middelen flexibiliteit, verandering en vernieuwing mogelijk willen maken in winkelcentra. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door de basis van het gebouw nog simpeler uit te voeren en met andere middelen te werken, waardoor de sfeer en beleving aangepast kan worden aan consument, jaargetijde of evenementen.'

Han Fijen: 'Consumenten hebben een ander tempo dan investeerders. Wij maken een winkelcentrum voor tientallen jaren, terwijl de consument steeds iets anders wil beleven.'

Dat vraagt om creatieve oplossingen. We bouwen nog veel te traditioneel. Misschien moeten we toe naar decorbouw, een soort pop-upgebouwen die veranderen met het seizoen. Ook het leggen van nieuwe verbindingen kan een antwoord zijn. Zo hebben we bijvoorbeeld bij het Damrak een combinatie gemaakt van kunst, vastgoed, beleving en verbinding. Het toevoegen van kunst in vastgoed zorgt voor een andere dynamiek. Met een kunstenaar hebben we andere discussies dan met een architect. Dat opent een heel nieuwe wereld.'



Joost Mekking: 'We betrekken tegenwoordig bewust andere beroepsgroepen bij het proces. Met name als het gaat om de look-and-feel gaan we strategische samenwerkingen aan met andere specialisten, zodat we elkaar kunnen versterken. Teams verkleuren en projecten worden steeds integraler. Dat heeft grote invloed op het eindresultaat, en houdt het ook voor ons leuk.'

### WAT GAAN JULLIE IN 2019 ANDERS DOEN?\_Thijs Ruiter:

'De markt verandert en daar moet je als bedrijf in mee. We moeten onszelf continu blijven ontwikkelen. Zo gaan we de acquisitie op een nieuwe manier aanvliegen. Meer datagedreven. Wij komen door het hele land, van Groningen tot Maastricht. Dan zie je soms panden langs de weg waarvan je denkt: daar kan ik wat mee. Maar we willen de acquisitie graag wat minder van het toeval af te laten hangen. Daarom zijn we met een van de grootste dataleveranciers op vastgoedgebied in zee gegaan, die een gigantische databank heeft opgebouwd over de afgelopen twintig jaar. Wij hebben gevraagd, op zoekcriteria die Nederland trechteren, naar interessante vastgoedlokaties. Zo kijken we op basis van data waar de kansen liggen. Daar komen verrassende dingen uit. Door de traditionele business te combineren met moderne technologie, proberen we de concurrentie een stap voor te blijven.'