

'JE PRAAT MEE OVER DE STIP AAN DE HORIZON DIE WE MOETEN ZETTEN'

Michel ten Hag

Bestuursvoorzitter van ten Hag makelaars & financiële dienstverleningsgroep

Elf

jaar geleden volgde Michel ten Hag zijn vader – Hennie ten Hag – op als bestuursvoorzitter van ten Hag makelaars & financiële dienstverleningsgroep. Met nu meer dan

51 jaar ervaring en negen vestigingen in de grote steden in de regio Oost-Nederland is familiebedrijf ten Hag – waar zijn broer Rico en zijn vrouw Hanneke ook werkzaam in zijn – uitgegroeid tot de belangrijkste speler in dit deel van het land. Voor Michel ten Hag, die als kind al wist dat hij ooit op de stoel van zijn vader zou zitten, is het vanzelfsprekend om verder te kijken dan puur de makelaardij en financiële dienstverlening. Rentmeesterschap is belangrijk. Dat komt ook tot uiting in de bedrijven waarin ten Hag investeert.

'We zijn natuurlijk allang veel meer dan een makelaarskantoor: een derde deel van wat we doen is financiële dienstverlening. We hebben ook een behoorlijke beleggingsmaatschappij in de familie. Daarmee investeren we in venture capital en vastgoed. Op vastgoed hebben we natuurlijk de meeste kijk. En dan vind ik investeringen die ook goed zijn voor toekomstige generaties, eigenlijk heel logisch. Duurzaamheid en rentmeesterschap, dus. De motivatie is dan dat rentmeesterschap, maar er moet ook een aanleiding zijn. Die was er door de vastgoedcrisis in 2008-2009. Toen besefte ik, honderd mensen aan het werk houden puur met makelaardij, wordt een moeilijk verhaal. Hoe kunnen we de kennis en kunde van onze mensen

ook nog elders op een goede manier inzetten? Daar is onder meer duurzaamheid uitgekomen. Want als wij met onze kennis een rol kunnen spelen in het duurzamer maken van huizen, dan maak je met name in de driehoek corporatie, koper en makelaar een enorme slag. Dat is mede de aanleiding geworden voor onze investering in duurzaamheidswinkel Reimarkt.'

PILOT IN GRONINGEN Reimarkt heeft net een succesvolle pilot in Groningen gedraaid, samen met een corporatie. 'Corporaties verkochten woningen, ook aan zittende huurders, waarbij voor de koper een duurzaamheidspakket van Reimarkt verplicht was. Door die verduurzaming kunnen de lasten van energetisch leuke woningen zodanig omlaag dat kopers uiteindelijk netto echt beter uitkomen qua maandlasten. Omdat de energiekosten zo drastisch omlaaggaan, zodat de verduurzaming heel snel is terugverdiend. Daarmee zet je ook als financiële dienstverlener een stap vooruit, mede omdat duurzame woningen makkelijker zijn te financieren. En het gaat nog verder, het heeft ook weer zijn effecten in de verzekeringslasten. Als je dubbel glas hebt, is het inbraakrisico weer minder, de brandverzekering gaat nogal eens omlaag als woningen door Reimarkt zijn verduurzaamd, enzovoort. Op die manier kun je als makelaar nieuwe markten betreden en maatschappelijk een belangrijke rol vervullen.'

VOORUITBLIK 2019 ZAKELIJK

WAT ZIJN JOUW PLANNEN VOOR 2019? WAT WIL JE BEREIKEN?

'Enkele van onze nieuwe initiatieven in de artikelen hierna beschreven succesvol naar de markt brengen.'

EN HOE GA JE DAT DOEN?

'Samen met onze partners actief de markt benaderen.'

WAT IS DE GROOTSTE UITDAGING?

'Om voldoende tijd te vinden en aandacht voor de initiatieven vanuit ten Hag en tevens voor mijn penningmeesterschap bij de NVM. Bij de NVM is ook een uitdaging om tot een betere samenwerking tussen de vereniging en haar deelnemingen te komen.'

WAT STAAT IN ELK GEVAL OP DE PLANNING?

'In ieder geval de basis – ten Hag makelaars &



financiële dienstverleningsgroep – een succesvol jaar laten hebben.'

WAT GA JE KOMEND JAAR ANDERS AANPAKKEN?

'Minder eigen dossiers en meer met medewerkers en partners samenwerken.'

VOORUITBLIK 2019 PERSOONLIJK

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2018?

'Meer tijd besteden aan mijn hobby fietsen.'

WAT STAAT ABSOLUUT IN JE AGENDA?

'Enkele vakanties met familie.'

GOED VOORNEMEN?

'Meer ontspanning naast een druk werkzaam leven.'

WAARAAN GA JE MEER TIJD

EN AANDACHT SCHENKEN?

WAARAAN MINDER?

'Meer sporten en meer vrije tijd.'

HOUSE2START Ten Hag is mede-eigenaar van House2Start. Samen met Christiaan Kats richtte hij circa twee jaar geleden dit innovatieve woonconcept-bedrijf op. 'Christiaan en ik kennen elkaar al meer dan twintig jaar. Hij zocht een partij die kennis van de markt heeft en die de woningen kan afzetten bij corporaties en gemeenten. We hebben bij ten Hag grote verwachtingen van House2Start. Alles wat deze tijd vraagt, zit in het concept: circulair bouwen, een industriële aanpak, energieneutraal en aardgasloos. Mooi is dat je bij deze woningen minder materiaal nodig hebt en foutloos kunt bouwen. Ook bijzonder is dat je voor het in elkaar zetten van de woningen geen bouwvakkers nodig hebt. Dat is met de naderende vergrijzing en een tekort aan vakmensen ook niet onbelangrijk. Bovendien zijn de woningen heel betaalbaar en geven ze toch een goede opbrengst voor de grond die eronder ligt. We gaan nu met House2Start een eerste project in eigen beheer doen. Daarmee toon je je aan de markt en haal je de kinderziekten eruit.'

ELKAAR VINDEN IN HET OOSTEN... 'In het oosten van het land weten we elkaar goed te vinden en samen te werken', zegt Michel ten Hag. Het aandeelhouder-schap van het vooral voor ouderen veelbelovende woonconcept Novito is daar een voorbeeld van. 'Daar zit een installateur bij, een kraanbedrijf, een architect, een constructeur, het afbouwbedrijf, wij. Allemaal een

aandeel. Er is in het voortraject nog geen nota van de een naar de ander gegaan. Dat kan omdat de kaarten op tafel zijn gelegd, openheid en samenhangigheid. Geen loze kreten, maar samen optrekken, gezamenlijkheid. Novito is ook zeer vernieuwend. Maar qua materiaalgebruik en doelgroep een ander concept dan House2Start. Novito is vooral op huisvesting van ouderen gericht en vernieuwend in het modulaire bouwen dat het concept mogelijk maakt. We hebben er grote verwachtingen van. Voor de komende jaren verwachten we voor Novito en House2Start honderden huizen neer te zetten. De uitdaging is om de goede plekken te vinden. Met Reimarkt mikken we op landelijke dekking over een paar jaar. Waarbij je massa kunt creëren via de corporaties.'

JE ZIT ANDERS AAN TAFEL 'Voor ons geeft het aandeel-houderschap in deze bedrijven een goede aanvulling binnen onze basis dienstverlening. We worden een interessantere gesprekspartner voor corporaties dan wanneer je alleen huizen verhuurt en verkoopt. Corporaties denken ook na over rentmeesterschap. Je praat met hen over hun visie op hun vastgoed en de continuïteit van hun organisatie. Je zit anders aan tafel. Je loopt ook bij de provincie binnen. Dan heb je het erover hoe we de tekorten op de woningmarkt gaan aanvullen, welke stip op de horizon we met zijn allen moeten zetten. Dat maakt het dankbaar werk en bovendien heel interessant.'

Christiaan Kats is gepokt en gemazeld in de vastgoedwereld. Zo was hij onder meer regiodirecteur bij BAM en is hij al jaren eigenaar van DCK Vastgoed Consultancy. Met het mede door hem opgerichte House2Start heeft hij grote ambities: een wezenlijke verandering van de huizenvoorraad in Nederland, voor minder doet hij het niet. Idealisme dus.

Er zijn in Nederland bijna 2 miljoen eenpersoonshuishoudens jonger dan 65 jaar. Een ander betekenisvol cijfer: bijna 40 procent van de dertigjarigen is single. Maar het woningaanbod is totaal niet afgestemd op deze groeiende groep. Want vanaf de start in 1991 van de Vinex zijn er vrijwel alleen maar gezinswoningen gebouwd. Voor jongeren is het aanbod bijzonder karig. Afgezien van de laatste jaren wat hoogbouw, met kleine eenheden. Doorgaans worden jongeren bij elkaar gezet in getransformeerde kantoorwoningen en in kleine kamertjes in oude portiekappartementen. Een single starter met een flexibel arbeidscontract en weinig spaargeld kan het eigenlijk wel schudden. De consequenties voor onze maatschappij zijn enorm, signaleert Kats. 'Jong en oud en rijk en arm komen elkaar steeds minder tegen. Dat komt de leefbaarheid in de steden niet ten goede.'

DEMOGRAFISCHE IMPACT Bovendien heeft het gebrek aan goede huisvesting ook demografische consequenties, zegt Kats. 'Mensen beginnen bijvoorbeeld later aan kinderen als ze niet naar hun zin wonen. Die zorgelijke ontwikkelingen motiveren mij enorm, om er iets aan te doen. Ik wil snel inspelen op de behoefte aan betaalbare huizen voor starters.'

Het uitgangspunt dat House2Start hanteert is een 22-jarige die het minimumloon heeft, circa 1.430 euro. 'Als je dan uitgaat van de alom geaccepteerde norm van 40 procent van het inkomen, dan moeten we ervoor zorgen dat we woningen creëren met woonlasten van circa 500-550 euro, inclusief energiekosten. Zonder huurtoeslag. Als je een dergelijke betaalbare woning op grote schaal wilt fabriceren, dan kun je niet doorgaan met de traditionele manier van bouwen. Je zult naar industrialisatie toe moeten. Dat kan ook prima, met behoud van kwaliteit.'

TERUGBLIK 2018

BELANGRIJKSTE MOMENT
'Eind 2017, de opening van het prototype House2Start op de Gasfabriek in Deventer.'

MOOISTE DEAL
'Niet echt een deal, maar het feit dat jonge mensen spontaan – zonder onze tussenkomst – Face-bookacties opzetten om House2Start in hun gemeente te krijgen!'

VOORUITBLIK 2019

PLANNEN VOOR 2019
'We willen na de zomer starten met het eerste project. Er is veel belangstelling, dus dat gaat lukken!'

GROOTSTE UITDAGING
'Het hele proces stroomlijnen, zodat vanaf 2020 de eerste lijn van honderd woningen gerealiseerd wordt.'

MODULAIR House2Start onderscheidt zich op een aantal belangrijke punten van de traditionele woningbouw. 'Wij passen veel hout en biologische materialen toe. Er is geen afval. Alleen de vloer is van beton, zodat je ook minder fundering nodig hebt. De woning is modulair en na de exploitatiefase weer te demonteren. De onderdelen worden volledig in de fabriek gemaakt: woonkamer annex keuken, badkamer, bovenverdieping. Op de bouwplaats worden de vier tot vijf modules in een halve tot hele dag geassembleerd tot een leuke woning van circa 50 m² met twee verdiepingen. De inrichting is persoonlijk. Maar alles is verder zoveel mogelijk gericht op gebruik en niet op bezit. De in het dak geïntegreerde zonnecellen leveren in principe genoeg energie voor verwarming, het warme tapwater, de ventilatie en apparatuur en verlichting.'

SMART WONING Om die maandelijkse lasten van 500-550 euro mogelijk te maken is niet alleen de standaardisatie met snelle assemblage vereist. 'De woningen zijn bovendien elektrisch "aangedreven" – onder meer met infrarood-vloerverwarming – en onderhoudsarm. Centraal staat een klein apparaatje dat alle apparatuur met elkaar verbindt: de Homey, gekoppeld aan een app. Daarmee doe je bijvoorbeeld via je smartphone de lampen en muziek aan, open je de gordijnen. Maar het is veel meer dan een leuke gimmick. Zo zijn onder meer de dagelijkse energieopbrengst en het energieverbruik inzichtelijk. Homey is uit te breiden met allerlei modules, apparatuur en diensten. Via smart grids kun je in de toekomst zelf opgewekte energie gaan uitwisselen met je burens.'

HECHTE GEMEENSCHAPPEN Kats ziet het liefst dat de woningen bij elkaar worden geplaatst in niet te grote wijken. 'Niet dat kolossale. Maar zo'n twintig tot dertig van deze woningen bij elkaar. Bijvoorbeeld in een wijk waar ook gezinnen zitten en senioren. Op die manier creëer je hechtere gemeenschappen.'

Er is veel enthousiasme en belangstelling voor deze huizen, stelt Kats. 'Het prototype staat nu een jaar in Deventer. We zijn al met veertien gemeentes in Overijssel en Gelderland in gesprek om te zoeken naar locaties. Iedereen ziet wel in dat, als we op de traditionele manier doorgaan, de aantallen huizen die nodig zijn niet halen. Bovendien dringt steeds meer door dat we naar een dienstenmaatschappij toegaan. Waarbij je de diensten die je nodig hebt, zoals slimme, betaalbare en nagenoeg onderhoudsvrije woningen, afneemt van spelers die goed weten wat jij wenst. En als belegger kun je op deze woningen een prima rendement boeken: circa 5 procent. Waarbij we uitgaan van een marktconforme grondwaarde. Het mooie voor beleggers is dat alles voor ze wordt geregeld. House2Start draagt zorg voor de ontwikkeling van de locatie en de realisatie. De huizen worden vervolgens overgedragen aan een corporatie of private belegger. En House2Start verzekert de afname en verzorgt voor de private belegger de verhuur en het beheer.'

**'ZORGELIJKE
ONTWIKKELINGEN
WONINGMARKT
MOTIVEREN MIJ
ENORM'**

Christiaan Kats
Mede-eigenaar House2Start

Josien Kruizinga, die in Delft cum laude afstudeerde in architectural engineering, heeft een passie voor duurzaamheid. Ze kan die passie helemaal kwijt in haar werk bij Reimarkt. Een initiatief van architectenbureau KAW, adviesbureau KUUB en makelaarskantoor ten Hag. Want de missie van Reimarkt is het versnellen van de woningverduurzaming door het voor bewoners makkelijk en mogelijk te maken.

TERUGBLIK 2018

BELANGRIJKSTE MOMENT

'Dat we als Reimarkt het lef hebben gehad om de propositie opnieuw neer te zetten, nog beter aansluitend bij waar wij voor staan. Een stapje terug dus, om nog veel verder te komen.'

MOOISTE DEAL

'Het is ontzettend leuk dat bewoners terugkomen: bijvoorbeeld eerst isolatie en dan een warmtepomp, stap voor stap op weg naar een energievrije woning. Dat is precies wat wij voorstaan. Samen die transitie gestalte geven. Waarbij de bewoner het tempo bepaalt.'

VOORUITBLIK 2019

PLANNEN VOOR 2019

'Vanaf 2019 word ik directeur van Reimarkt! Heb er erg veel zin in.'

GROOTSTE UITDAGING

'Mijn ambitie is altijd geweest om aan iets te bouwen waar ik zelf 100 procent in geloof en om dat samen te doen met mensen die diezelfde overtuiging hebben. We willen als Reimarkt echt het verschil maken in Nederland. En die gedrevenheid en overtuiging heb je ook nodig als je iets nieuws wilt doen.'

PROCES OMGEDRAAI Bij Reimarkt liggen namelijk de kant-en-klare oplossingen in de schappen: van dubbel glas tot woningen zonder energierekening. En bovendien heeft Reimarkt het proces van woningverduurzaming helemaal omgedraaid. 'We gaan niet uit van een woning als een los project: eerst opmeten, dan een offerte. Wij gaan uit van de woningvoorraad in Nederland. De plattegronden en technische kenmerken daarvan kennen we doorgaans wel. Met onze kennis van die woningvoorraad als uitgangspunt kun je als bewoner bij ons gelijk stappen zetten. Of je nu een huurder, koper of VVE bent. We hebben een makkelijk 3 stappenplan ontwikkeld. Stap 1, ontdek wat er kan. Hierbij krijg je inzicht in wat slim is voor jouw huis. Stap 2, kies wat je wilt. Dat houdt in dat je pakketten online kunt samenstellen en onmiddellijk ziet wat de prijs is en wat de besparingen zijn. En stap 3 is: samen maken we het af. Want als je je pakket hebt gekozen, neemt een adviseur persoonlijk contact met je op. Die zorgt er samen met jou voor dat alles binnen enkele weken geregeld is, inclusief financiering en subsidies. Er komt altijd een technisch adviseur langs, zodra je het pakket hebt aangeschaft. Die zet de punten op de i en kijkt dan ook ter plaatse of alles uitvoerbaar is. Als het niet lukt, passen we samen het plan aan en dan komt er een nieuwe offerte. Dan heb je nog niks betaald. Overigens zien we in de praktijk dat 95 procent doorgaat zoals vooraf aangeboden.'

NETJES EN OP TIJD Reimarkt werkt samen met leveranciers die echt volgens de 'Reimarktmanier' denken. 'Dat zijn leveranciers die netjes en op tijd werken. Landelijk werken we nu met zo'n vijftien partners samen. Zoals installateurs, warmtepompleveranciers, leveranciers van isolatieglas. Maar je sluit het contract met ons, wij staan garant voor de kwaliteit.' De komende maanden wordt de onlinekant krachtiger neergezet, zodat bewoners de stap naar een verduurzaamd huis nog makkelijker kunnen zetten. 'Maar je kunt ook altijd bij een van onze vijf vestigingen langskomen.' Als het aan de gedreven Josien Kruizinga ligt, zal Reimarkt de komende jaren een begrip worden in heel Nederland. En zal de verduurzaming van de bestaande woningvoorraad een grote vlucht nemen.

Tijdens mijn studie aan de TU Delft deed ik mee met een internationale competitie waarbij de verduurzamingsuitdaging in Nederland centraal stond. Ons antwoord was een energieneutrale renovatie van het typisch Nederlandse rijtjeshuis. Voor mij was dat een eyeopener. Vanaf dat moment liet het haar niet meer los, hoe kun je als architect een rol spelen bij verduurzaming. 'Natuurlijk is het belangrijk dat nieuwe woningen duurzaam gebouwd worden en duurzaam zijn in gebruik. Maar als we echt impact willen maken, zullen ook de acht miljoen bestaande woningen in Nederland verduurzaamd moeten worden. Veel mensen willen hun huis graag verduurzamen. Maar in de praktijk komt het er vaak niet van. Dit is begrijpelijk gezien de huidige situatie waarin kosten, baten, besparingen en het proces onduidelijk zijn: mensen weten niet waar ze aan toe zijn. Daarbij komen nog de vele onzekerheden wat betreft materiaalkeuzes, financiering, subsidies en het selecteren van een partij. Het gevolg is dat mensen vaak niet de stap zetten. Het Reimarkt-winkelconcept maakt het verduurzamen van je huis aantrekkelijk en makkelijk.'



**'MET ANDEREN BOUWEN
AAN IETS WAAR JE
100 PROCENT IN GELOOFT'**

Josien Kruizinga
*Teamleider bij Reimarkt,
de winkel voor
duurzaam wonen.*

Niek Nijenhuis studeerde onder meer Construction Technology bij de Eindhoven University of Technology. Inmiddels is hij mede-eigenaar van Novito. Met Novito richt hij zich in eerste instantie op nieuwe huisvestingsmogelijkheden voor ouderen. Hoewel het concept ook voor andere groepen in de samenleving een uitkomst kan zijn.

In mijn werk ben ik heel erg bezig met de toekomst, de lange termijn. Je kunt erop wachten dat er een nieuwe crisis komt, die ook in de bouw voelbaar zal zijn. Dat kan over drie jaar zijn, of vijf jaar. Dan wil ik een woonconcept hebben dat staat, omdat het goed en betaalbaar is. Daar doe ik het voor.'

Nijenhuis gelooft daarbij in samenwerking met partners die elkaar versterken. 'Daarom zijn we binnen Novito actief met onder meer een architect, een constructeur, een installateur, ten Hag makelaardij. Bij zo'n vernieuwend concept heb je elkaars expertise hard nodig. We hebben een industrieel bouwsysteem voor woningen ontwikkeld, dat makkelijk is aan te passen aan veranderende behoeften van mensen. Specifiek voor ouderen geldt dat de woning heel makkelijk mee kan veranderen met de woon- en zorgbehoefte. De woningen moeten eraan kunnen bijdragen dat ouderen zo lang mogelijk zelfredzaam zijn en zo weinig mogelijk en zo laat mogelijk in hun levensfase professionele zorg nodig hebben. Als mensen in een situatie zitten dat ze toch zorg nodig hebben, willen we dat de woning zoveel mogelijk daaraan bijdraagt. Technologische hulpmiddelen spelen dan een belangrijke rol. We kunnen al naar gelang de zorgbehoefte domotica toevoegen met bijvoorbeeld sensoren, elektrisch bedienbare gordijnen, enzovoorts. We kunnen dus iedere woning op de individuele situatie afstemmen. Dit kan de zorgverlener ontlasten en de bewoner juist stimuleren. En aanpassingen zijn eenvoudig weer terug te draaien als het niet meer nodig is. Heel flexibel dus.'

TERUGBLIK 2018

BELANGRIJKSTE MOMENT
'De plaatsing van de modelwoning gaf toch wel een enorme kick. Daar werk je jaren naartoe.'

BELANGRIJKSTE LES
'Dat je soms je rust moet pakken als het tegenzit. Er zijn altijd veel tegenslagen. Je moet een dikke huid hebben, incasseren.'

VOORUITBLIK 2019

PLANNEN VOOR 2019
'Datgene wat je als prototype hebt gemaakt nu gaan opschalen: volgend jaar twintig tot dertig woningen maken, tien op de locatie in Hengelo en nog één of twee andere projecten.'

UITDAGING
'Dat is tegelijkertijd ook de uitdaging. Met het prototype toon je de technische werking van de woningen aan. Nu moeten we onderzoeken hoe productietechnisch alles nog slimmer en beter kan.'

MODULAIRE ELEMENTEN De woningen worden samengesteld op basis van modulaire elementen. '90 procent van de woning wordt in de fabriek gemaakt. Zoals ik al zei, kun je onze woningen heel makkelijk aanpassen: meer of minder kamers, installaties toevoegen of weghalen. Op de begane grond de slaapkamer, woonkamer, keuken en de eetruimte? Het kan. Boven nog 30 m² vrije ruimte? Plat dak of schuin dak, kan allemaal. Upgraden of downgraden dus. Wij kunnen woningen neerzetten die nu voor ouderen optimaal zijn en die over tien jaar eenvoudig tot woningen voor starters worden getransformeerd. We hebben alle componenten van de woningen zelf ontwikkeld en fabriceren en monteren ze ook zelf. Vanuit de fabriek wordt een woning als een bouw pakket in één tot twee dagen in elkaar gezet. Door de modulaire opbouw kun je op slimme gestandaardiseerde wijze variatie en diversiteit bieden. Dat is het vernieuwende van het Novito-concept. Het is eigenlijk hetzelfde idee als een Ikeakast. Wij standaardiseren de onderdelen en de koppelingen, maar niet de woningen. En omdat je met project-overstijgende oplossingen werkt, heb je niet tot nauwelijks problemen met levertijden, overbodige arbeidsuren of faalkosten. En ben je ook niet afhankelijk van timmerlieden of metselaars. Zelfs ongeschoolde mensen kunnen de woningen in elkaar zetten.'

ENERGIELEVEREND Een woning van circa 80 m² kan al in de sociale sector verhuurd worden. 'Daar zit dan de energie bij in. De woning is gasloos en bij normaal verbruik energieleverend. Dit maakt dat de woning voor de bewoner interessant is, maar ook voor de eigenaar die de woningen verhuurt. Want de zogeheten Life Cycle Costs zijn lager, terwijl de waarde juist hoog blijft.' Novito realiseert nu een eerste project in Hengelo, voor ouderen, alleenstaand of samenwonend. 'Het gaat om één prototypewoning en één woning die als gemeenschappelijke ruimte gaat fungeren, met een grote eetkeuken. Daar kan bijvoorbeeld samen worden gegeten. Daar komen dit jaar nog een tien woningen en een gemeenschappelijke binnentuin bij.'

LEREN EN METEN De belangstelling voor de woningen van Novito groeit nu hard, merkt Nijenhuis. 'Maar we houden het bewust nog een beetje af. We willen leren, testen, metingen verrichten: onder meer als het gaat om geluid, domotica, isolatie, nieuwe methodieken. Dat doen we met name in de prototypewoning. De corporaties vinden dit super interessant, zeker in het licht van de vergrijzende samenleving. En de interesse is ook begrijpelijk. Want met ons concept los je veel dingen tegelijk op: de behoefte aan goede woningen waar je ook goede zorg kunt verlenen, de tekorten aan vakmensen in de bouw, het gebrek aan betaalbare woningen voor jongeren. Maar wij kiezen ervoor om dus niet gelijk grote aantallen te produceren, je kunt ten onder gaan aan je eigen succes. We gaan vanuit een strategisch beleidsplan in alle rust opschalen. Kwaliteit gaat boven kwantiteit.'



**'OP SLIMME
GESTANDAARDISEERDE
WIJZE VARIATIE EN
DIVERSITEIT BIEDEN'**

Niek Nijenhuis
*Initiatiefnemer en ontwikkelaar
van het Novito-woningconcept*