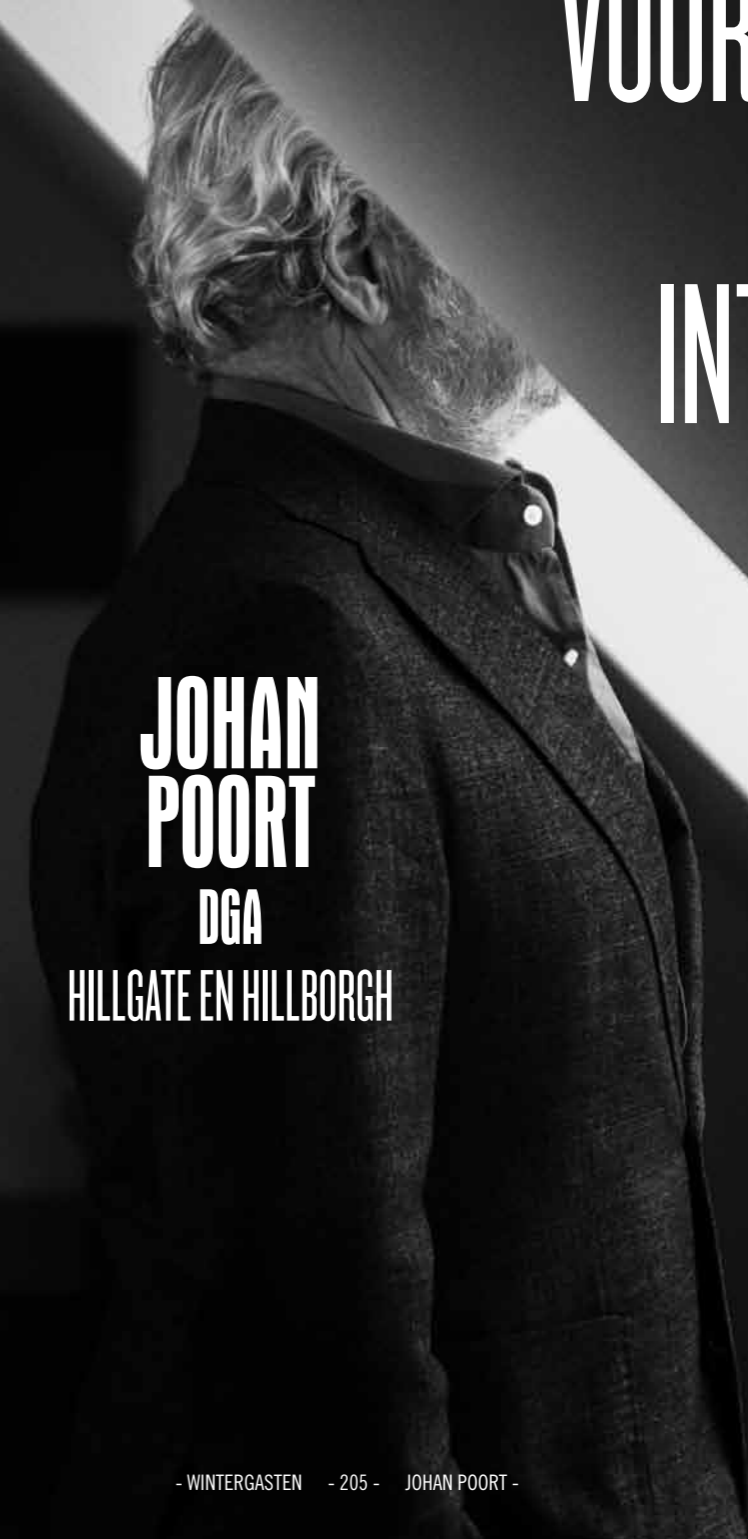




Johan Poort is als ontwikkelaar van vele markten thuis, hij directeur en groot aandeelhouder van Hillgate en Hillborgh, en ontwikkeld zorgvilla's voor Claris. Herbestemming heeft zijn bijzondere belangstelling maar ook voor woningbouw en zorgvilla's is hij in de markt. Zelfs voor kantoren voor *het nieuwe werken* ziet hij weer kansen – en weet deze ook te benutten. In gesprek met een veelzijdig ontwikkelaar, die bewust zijn projecten uitkiest.

**'WE VOLGEN  
VOORAL ONZE  
EIGEN  
INTERESSE'**



**JOHAN  
POORT**  
DGA  
HILLGATE EN HILLBORGH

**D**e liefde voor de bouwkunst en projectontwikkeling werd Johan Poort met de paplepel ingegoten. Zijn vader was medenaamgever van het fameuze ingenieursbureau Grabowsky & Poort, het toonaangevende ingenieursbureau dat onder meer de bouw

van de Johan Cruijff ArenA begeleidde en later opging in Arcadis. Poorts moeder was eveneens architect en het zal dan ook niet verbazen dat Johan Poort bouwkunde aan de TU Delft ging studeren. 'Ik kwam als jongbakken ontwerper op de arbeidsmarkt aan de staart van een van de vorige crises in Nederland, midden jaren tachtig. Mijn eerste project betrof direct een bijzondere opgave; de bouw van appartementen op een landgoed in Wassenaar. Dat was eigenlijk een project van mijn vader, die in zijn vrije tijd naast het werk voor zijn bureau ook aan "huiskamer-projectontwikkeling" deed. Overwegend wat kleinere projecten dus, die hij in zijn eentje goed kon aansturen. Dit project betrof de herbouw van een afgebrand monument "Landgoed Backershagen", met daarnaast appartementen. Oorspronkelijk was een vergunning voor 16 appartementen afgegeven. Ik ben erop gaan studeren en slaagde erin om – in een symmetrische opzet – er 35 appartementen van te maken. Daarvoor moest het monument wel vijf meter verplaatst worden maar ook dat kreeg ik voor elkaar als groentje. Dat was dus mijn eerste kennismaking met het vak van projectontwikkeling.'

**KORTE LIJNEN** Aanvankelijk koos Johan Poort er nog wel voor om de weg van de architectuur te onderzoeken: 'Ik begon mijn eigen architectenbureau, Poort & Partners, dat tot op de dag van vandaag met partners nog bestaat onder de naam PBV architecten. Het was interessant werk, maar ik kwam er al snel achter dat ik ontwikkelen leuker vond. Het architectenbureau is een verdieping beneden mijn eigen kantoor gevestigd, hier in Wassenaar. Letterlijk en figuurlijk zijn de lijnen daarmee heel kort, en het is heel gemakkelijk: een bureau onder handbereik dat even snel een paar eerste schetsen kan maken. We werken overigens ook met andere architectenbureaus. Ik ben zelf meer een conceptenman en leg me daarom het liefst toe op de voorfase van projecten.'

Vanaf het begin van zijn carrière als opdrachtgever heeft herbesteding van bestaande gebouwen een belangrijke rol in zijn werk gespeeld. Poort over

deze fascinatie: 'Er zijn zoveel interessante gebouwen die het verdienen om een tweede leven te krijgen. Gebouwen ook met afwijkende, gekke ruimtes die je nu in de nieuwbouw zelden of nooit meer terugziet. En waarmee je, als je daar goed mee om weet te gaan, verrassende effecten kan weten te behalen. In de markt is daar ook veel belangstelling voor, merk ik.'

**BIJZONDERE OPGAVEN** Na de nodige omzwervingen is Poort in 2001 de projectontwikkelingsmaatschappij Hillgate gestart. 'Tien jaar geleden, toen we met het Hilton te Den Haag bezig waren, kreeg ik daarbij als investeerder gezelschap van Amerborgh, de investeringsmaatschappij van Alex Mulder. Hij is de oprichter van Unique Uitzendbureau, waaruit later USG People is voortgekomen. Amerborgh werd naast mij grootaandeelhouder in Hillgate, waarin ook nog andere kleinere aandeelhouders deelnemen. Omdat deze groep voor Hillgate geen groot groeiperspectief zag weggelegd, hebben we op een gegeven moment met Amerborgh Hillborgh opgericht. Dat is de ontwikkelaar die de nieuwe projecten oppakt, waarbij Amerborgh vaak optreedt als financier. Beide bedrijven bestaan naast elkaar en dat gaat prima.'

Die conclusie kunnen we inderdaad trekken wanneer we de websites van Hillgate en Hillborgh bekijken. Woningbouw in nieuwbouw en bestaand vastgoed, hotels, kantoren, zorgvilla's: de variatie in projecten is groot en indrukwekkend. Er spreekt een voorkeur voor bijzondere opgaven uit, zoals de verbouwing van een Maastrichts landhuis tot crematorium, in opdracht van Monuta. Over de geografische scope van zijn bedrijven zegt Poort: 'Maastricht en ook Sas van Gent waar we een bedrijventerrein herontwikkelen, stammen uit de eerdere periode van het bedrijf. Inmiddels hebben we de insteek, dat we projecten acquireren die niet verder weg liggen dan maximaal één uur rijden hier van kantoor. Dat levert een werkgebied op dat je als Groot-Randstad kunt betitelen.'

**EIGEN INTERESSE** Hoe komt Poort aan zijn projecten? De concurrentie is groot en acquireren blijft altijd lastig zo geeft hij aan: 'Maar we hebben een goed netwerk waar projecten uit voortkomen. Maar we zijn bewust heel selectief in wat we wel en niet aannemen. We hebben een klein apparaat – weliswaar met een flexibele schil van samenwerkingspartners eromheen – en er is geen druk om projecten te "moeten" doen, om de mensen aan de gang te houden. Dat heb ik wel

#### **KUNST ALS PASSIE**

Kunst neemt in het leven van Johan Poort een belangrijke plaats in. Zijn vader staat bekend als de grote Mesdagkenner. Op zijn eigen wijze geeft hij daar nu zelf invulling aan. Hij verzamelt met zijn partner Manon Visser hedendaagse kunst en hij heeft zelfs onder zijn nieuw gebouwde woonhuis in Wassenaar een eigen galerie van ruim 200 m<sup>2</sup> gerealiseerd. Hier organiseren zij, onder de naam AnjoxalA Art, tentoonstellingen. 'Kunst fascineert en verrast ons en het ermee bezig zijn, zorgt voor een tweede leven met inspirerende creatieve ervaringen, weg van de dagelijkse werkzaamheden. Wij zijn AnjoxalA begonnen om onze passie te delen met anderen.' Onlangs was een expositie te zien over *favela painting*, de sterk sociaal gewortelde kunstvorm uit de Braziliaanse favela's. 'Wij richten ons de laatste tijd met name op kunst van levende kunstenaars, omdat we het leuk en interessant vinden om van de kunstenaar zelf te kunnen horen waar haar of zijn inspiratie vandaan komt. Daarbij is het een mooie aanleiding om samen over de hele wereld kunstbeurzen en kustenaars de bezoeken.'





geleerd uit de crisistijd, het is een risico om met een forse overhead en veel projecten tegelijk in combinatie met forse bankfinancieringen bezig te zijn. Zodra, zoals tijdens de vorige crisis, de boel stilvalt, ontstaat er een probleem. Mijn inzet is om goede concepten en interessante gebouwen te realiseren en daarbij vind ik het leuk om steeds een paar *specials* te doen. Opgaven die het uiterste van je vragen als ontwikkelaar. Dat maakt het werk bijzonder.' De solide eigendomsstructuur maakt het mogelijk dat er niet of nauwelijks bancaire financiering voor nieuwe projecten hoeft te worden aangetrokken. 'We lopen en nemen zeker geen overdreven risico's en gaan vooral op onze eigen interesse af.'

Een goed voorbeeld is de aanpak van het project Business Garden in Hoofddorp. Een project dat al de nodige geschiedenis kent, zo legt Poort uit: 'Ik begon hieraan met een partnerbedrijf; we kochten gronden voor nieuwbouw van kantoren. Dat liep echter heel traag. De gemeente had met Beukenhorst haar eigen project en in de crisis ging bovendien de partner failliet. Van de gemeente mocht ik uiteindelijk wel het Hyatt-hotel daar bouwen. Een paar jaar geleden had ik niet gedacht dat ik daarnaast nog ooit kantoren zou ontwikkelen. En ziedaar, toen deed zich opeens toch weer een vraag naar kantoren voor, zeker nu de Zuidas volloopt. Dat laat maar weer eens zien hoe cyclisch onze markt is.'

**GROTE UITDAGING** Het plan werd door Poort op een nieuwe leest geschoeid: 'We hebben ingezet op grotere iconische gebouwen met grote vloeren, van in totaal bijna 30.000m<sup>2</sup>, die uitstekend geschikt zijn voor het nieuwe werken. Samen met stedenbouwkundige Shyam Khandekar en landschapsarchitect Jos van den Lindeloof hebben we een nieuw stedenbouwkundig en landschapsplan gemaakt, waarbij de oude watergangen uit de polderstructuur hersteld worden. Daarmee spelen we in op de grotere hoeveelheden regen die in ons land vallen; het binnengebied dient als park en waterberging. Omdat we het parkeren ondergronds oplossen, ontstaat een heel bijzonder milieu. Voor 2019 is dat wel mijn grote uitdaging, om daar een heel bijzonder project van te maken.'

Niet minder opvallend is het plan om in Leiden een oud transformatorgebouw te herontwikkelen tot woningen. 'Dat is nu een voorbeeld van onorthodoxe oplossingen. We ontsluiten de woningen daar straks met een corridorontsluiting van acht meter hoog. In de nieuwbouw zou je daar nooit voor kiezen, maar hier past het heel goed.' Het zijn projecten in binnenstedelijke omgevingen waarbij een goed overleg met omwonenden van groot belang is. Poort over dit aspect: 'We hebben dat bijvoorbeeld ook gezien bij het Poortgebouw in Den Haag, dat we ontwikkelden op

een locatie die we overnamen van het Bronovo-ziekenhuis. Door intensief met de omgeving te overleggen, hebben we daar bijvoorbeeld de verkeerskundige afwikkeling kunnen optimaliseren.'

**BIJZONDERE PROJECTEN** Het zijn projecten die een positieve invloed hebben op het gebied waar ze in zijn gelegen. Dat geldt zeker ook voor de transformatie van een kantorenlocatie aan het Bredewater in Zoetermeer naar een ontwikkeling met bijna 300 appartementen. 'Deze locatie is gelegen langs de Afrikalaan, een invalsweg van de stad waar de gemeente een prachtige allée van wil maken, met veel groen omzoomd door grootschalige woningbouw. Door de toevoeging van circa 6000 woningen in het hele gebied, ontstaat een nieuw stadsmilieu.'

Liggen deze opgaven nog dicht bij zijn eigen metier, anders lag dat bij de zorgvilla's die Johan Poort met zijn zusterbedrijf Claris Zorggroep sinds enkele jaren ontwikkelt. 'Dat was een echte zoektocht. Mijn vader werd op een gegeven ziek en dementie was de diagnose. Een progressieve ziekte, die ons noopte om een goede huisvestingssituatie voor hem te vinden. In Wassenaar was daar nauwelijks iets voor te vinden, dus ben ik het zelf gaan ontwikkelen. Gecombineerd met mijn ervaring uit de ontwikkeling van hotels heb ik het concept voor de Claris zorgvilla's bedacht. Kleinschalige gebouwen, te realiseren in leegstaande kantoorgebouwen. Voorzien van circa 26 appartementen en aangevuld met een grote gemeenschappelijke woonkamer inclusief open keuken en een belevingstuin.' Dat concept sloeg aan in de markt; de eerste projecten in Wassenaar en De Bilt zijn gereed en verhuren goed, andere staan op de rol. 'We willen er vijftien à twintig door heel Nederland realiseren.'

**CLARIS ZORGGROEP, GOED LEVEN** De meeste tijd is Poort bezig geweest met het invullen van de zorgcomponent: 'Wij willen het leven voor mensen met dementie zo goed mogelijk maken. De kwaliteit van de zorg is dan essentieel, het gaat om beleving, geborgenheid. De stenen zijn niet zo moeilijk, dat is mijn vak. Gelukkig trof ik een directeur die ervaring had met zorg en waarmee we het concept verder hebben kunnen perfectioneren. De echte waarde zit in de mensen, dat had ik in de hotelbranche wel geleerd. Daarom hebben we de exploitatie van de zorgvilla's ook bij onszelf gehouden. Ik vind het heel plezierig, om te horen dat onze bewoners en hun families dit herkennen. We krijgen als feedback veel terug: dat mensen vaak uitgebreid naar een woonplek voor hun dierbaren gekeken hebben, maar uiteindelijk toch bij ons terechtkomen vanwege de bijzondere sfeer. Dat is waar je het voor doet.'