

HD GROEP ZET IN OP LEEFBARE STAD

Passie voor de stad en de mensen die daar leven, dat kenmerkt HD Groep-directeur Robin Dijkgraaf. Zijn onderneming voegt met precies maatwerk projecten toe aan zuidwest Nederland, met een focus op Rotterdam. Ouderen vormen een belangrijke doelgroep, die naar zijn idee te weinig aandacht krijgen in het bouwbeleid. 'De gevolgen van de dubbele vergrijzing worden zwaar onderschat.'

HD Groep staat aan de vooravond van een mooi jubileum. In 2020 bestaat de onderneming, opgericht door [Henk Dijkgraaf](#), 30 jaar. Zoon Robin staat vanaf 2013 aan het roer en is gedreven om 'mooie dingen te maken waar de maatschappij beter van wordt'. En dat lukt heel behoorlijk. Van een complexe herontwikkeling van een oud gevangeniscomplex in Rotterdam via hoogbouw in Den Haag tot kleinschalige woonlocaties voor dementerende ouderen: het zijn waardevolle toevoegingen aan lokale en regionale woningmarkten. [Dijkgraaf](#) mikt daarbij expliciet op marktsegmenten waarin niet als vanzelf de productie van goede plannen tot stand komt, maar die hij wel noodzakelijk vindt – vanuit maatschappelijk oogpunt. 'Daarin willen wij het verschil maken.' Het wonen voor hulpbehoevende ouderen is daar een goed voorbeeld van. Zijn ambitie: het voorzien in dergelijke vragen vanuit de samenleving en daarbij een onderneming aansturen die collega's inspireert en stimuleert, met meerdere disciplines en een aantal interessante samenwerkingsverbanden. Een bijzondere combinatie.

EEN OPVALLENDE MIX VAN DISCIPLINES LEZEN WE AF AAN DE PAY-OFF VAN HD GROEP: ONTWIKKELING, ARCHITECTUUR EN PROJECTMANAGEMENT. HOE IS DAT ZO ONTSTAAN? _ 'We hebben twee architecten in dienst en hebben met onze eigen architecten bijvoorbeeld de projecten up:town in Rotterdam en De Hoge Regentesse in Den Haag (beide woontorens, *red.*) ontworpen. Mijn vader die dit bedrijf 29 jaar geleden startte haalde al vrij snel een architect erbij; hij geloofde sterk in de kracht van een integrale aanpak met meerdere disciplines. En dat blijkt ook wel uit het feit dat HD architecten ook onder een eigen label zichzelf gaat profileren.'

De integrale aanpak zie je nog steeds terug in het DNA van HD Groep: we zijn meer een inhoudelijk bureau dan een puur commerciële ontwikkelaar. We zijn goed in complexe opgaven en onderscheiden ons met het leveren van maatwerk, in een bestaande context. Dat vergt een nauwe afstemming van ontwikkeling, techniek en architectuur. In de hele fase van het traject, van initiatief





©PAUL MARIENS

1

tot en met het aanvragen van de vergunningen en het vervaardigen van de aanbestedingsstukken: we zitten erbovenop. En dat doen we ook regelmatig voor derden, als gedelegeerd opdrachtgever. We kunnen ook de taken voor hen uitvoeren, als daarom wordt gevraagd.’

WAT OOK OPVALT AAN HD IS DE SAMENWERKINGEN DIE DE LAATSTE JAREN ZIJN OPGETUIGD. OF HET NU GAAT OM ZORGVASTGOED, PARKMANAGEMENT OF DE SANERING VAN VERVUILDE GROND. WAAR KOMT DIE DRIVE VANDAAN? _ ‘Stuk voor stuk vormen het unieke combinaties met HD. De opgestarte bedrijven staan nadrukkelijk op eigen benen, maar we profiteren over en weer van elkaars kennis. Ik begin aan dergelijke samenwerkingen vanuit de gedachte dat dit complementair is aan de kwaliteiten van HD, zodat we in bepaalde marktsegmenten gezamenlijk kunnen excelleren. Door slim samenwerken kun je mooie dingen voor de samenleving voor elkaar krijgen. In 2010 zijn we bijvoorbeeld aan de slag gegaan om ons in de zorgvastgoedmarkt te bekwamen. Aanvankelijk met een zorgnetwerk, dat uiteindelijk uitmondde in een medische kliniek gespecialiseerd in behandeling van complexe wonden. Dit tertiaire wondcentrum behandelt patiënten met chronische wonden die in de ziekenhuizen veelal uitbehandeld zijn. Dit doen wij gezamenlijk met de ziekenhuizen en middels hyperbare zuurstof therapie. Wij zijn in staat om in ruim 80% van de gevallen de wonden wel te

genezen, waardoor de kwaliteit van leven van de patiënten sterk verbeterd en de maatschappelijke kosten worden gereduceerd. Ik ben aandeelhouder van dat centrum, dat binnenkort een tweede vestiging opent bij het AMC Amsterdam. Op een vergelijkbare manier ben ik met partners bezig gegaan met de sanering en upgradage van vervuilde grond locaties, waaruit de onderneming Stepforward is voortgekomen, en met het parkmanagement van bedrijventerreinen met Park concepts. Ik ben daar in het begin nauw bij betrokken als mede initiatiefnemer, ik ondersteun en faciliteer mijn partners zo goed mogelijk zodat zij zich op hun core business kunnen richten. Op een gegeven moment kunnen de initiatieven zelfstandig verder en bieden deze bedrijven ieder in hun markt een bijzondere toegevoegde waarde. Dat is mooi om te zien.’

TERUG NAAR HD GROEP ZELF: EEN VAN JULLIE SPECIALISATIES IS HET WONEN MET ZORG. WAAR KOMT DEZE NICHE VANDAAN? _ ‘Wij vinden dit een heel interessante markt die snel groeit. Er is behoefte aan passend vastgoed maar ook aan de spreekwoordelijke “handjes” om de goede zorg te kunnen leveren. Daar is onze inzet op gericht, om dat samen met andere partijen voor elkaar te brengen. Een goed voorbeeld is een kleinschalige woonvoorziening van 29 eenheden voor dementerende ouderen, die we onlangs in Rotterdam Hillegersberg hebben ontwikkeld. Dergelijke woonzorg complexen zullen wij de komende jaren ook op andere locaties



2



3

1,2,3,4 en 5 *Tuin van Noord*
Rotterdam, transformatie van de
voormalige Noordsingelgevangenis

5



4



*Aan de zuidkant van
Den Haag centrum komt
een woontoren van circa
70 meter hoog; De Hoge
Regentesse*



1

1,2_Revalidatiehotel Intermezzo
Rotterdam, Hotelconcept met een
gastrij en therapeutisch klimaat



2



Zorgvilla Hillegersberg, een nieuwbouw villa met 29
zorgappartementen gericht op mensen met dementie



Nieuwbouw bedrijfsgebouw BPA te Woerden

gaan realiseren. Een kleinschalige woonzorgvoorziening is een goed alternatief voor de in Nederland gangbare traditionele zorginstellingen. Een exploitant levert daar o.b.v. scheiden van wonen en zorg de diensten: bewoners krijgen naast een huurcontract ook een zorgcontract en een dagbestedingscontract. Er zijn diverse exploitanten in Nederland actief, die ieder hun eigen onderscheidende formule hanteren. Dat aan dergelijke voorzieningen behoefte is blijkt wel aan de enorme groei van het aantal locaties in Nederland en aan het feit dat afgelopen jaar diverse succesvolle exploitanten door grote Europese partijen zijn overgenomen. Landelijk is dit een belangrijke opgave, waar wij actief bijdragen aan de kennisontwikkeling. Onder andere doordat wij *founding partner* zijn van KenniZ, een kennisplatform voor zorgondernemers. Nederland heeft de komende decennia te maken met de dubbele vergrijzing: de babyboom generatie

wordt langzaam zorgbehoevend en ze worden in vergelijking met eerdere generaties ook ouder. Deze generatie heeft echter een geheel andere behoefte dan eerdere generaties. Dat vergt een grote opgave in Nederland en gespecialiseerde knowhow. De kleinschalige woonzorgvoorzieningen zijn daarbij slechts een deel van de oplossing. Op eenzelfde manier zijn we nu bezig met het ontwikkelen van oplossingen voor verouderde verzorgings- en verpleeghuizen. Die willen we een nieuwe levensfase geven. Ze zijn veelal sterk gedateerd maar staan vaak op interessante locaties. De zorginstellingen worden geconfronteerd met (dreigende) leegstand, hoge exploitatiekosten, een verduurzamingsopgave en een tekort aan personeel. Banken zijn daarnaast steeds minder bereid om dergelijk vastgoed te financieren. De oplossingen zijn vaak complex en vrijwel altijd maatwerk. Wij helpen dan in deze opgave. Wat kan een nieuwe betekenis van de locatie in de

wijk zijn, hoe gaan we om met verduurzaming, welke nieuwe doelgroepen kunnen we betrekken, hoe verander je het complex weer in een aantrekkelijke omgeving voor zowel de bewoners en het personeel en hoe faseren we deze ingreep, zodat de bewoners slechts beperkt overlast ondervinden?

De uitdaging voor komend jaar is dat HD Groep door zorginstellingen als partner wordt gezien die ze van A naar B helpt. Wij kunnen de schuifpuzzel leggen, met onze kennis van zowel de zorg als de reguliere woonmarkt, de transformatie van bestaande complexen en het voorkomen van overlast voor de omgeving.'

KIJKEND NAAR DE STEDELIJKE WONINGMARKT ALS GEHEEL, WAT LIGGEN DAAR VOOR OPGAIVEN?

‘Wonen is natuurlijk helemaal “hot” op dit moment. Die markt vind ik best wel spannend, moet ik zeggen. Om niet te zeggen: overspannen. Alles wordt weer getenderd, risico’s worden niet meer goed ingeschat. Ik ben daar zeer kritisch op; tegen uitnodigingen voor tenders zeg ik bijna altijd “nee”. We hebben al te vaak meegemaakt dat we een bijzonder concept ontwikkelen en dat dit dan grotendeels wordt overgenomen – waarbij we dus niet als winnaar worden aangewezen. Daar pas ik voor. Dan kom ik liever op andere manieren aan projecten: via samenwerking en via eigen aankopen. Dan zit je in ieder geval zelf aan het stuur. Er moeten in de steden uiteraard veel “aantallen” worden gerealiseerd, maar daar mag het niet bij blijven. Ik zie bijvoorbeeld dat het wonen voor senioren veel te weinig invulling krijgt. Volgens onderzoek bedraagt landelijk het tekort aan voor ouderen geschikte woningen 70.000, maar ik denk dat het nog veel groter is. Wanneer we erin slagen de babyboomers te verleiden te verhuizen naar woningen die geschikt zijn voor een volgende levensfase dan spelen we veel woningen vrij in de bestaande voorraad. We kunnen daarmee de vastlopende woningmarkt lostrekken.’

WELKE ROL SPEELT DE LOKALE OVERHEID HIERIN, OM DE STEDELIJKE BOUWOPGAVE INVULLING TE GEVEN?

‘Ik zie een neiging momenteel om eisen te stellen, bijvoorbeeld een minimale woningoppervlakte of een maximale huurprijs in het middensegment. Dat is een heel verkeerde reflex. Het spreekt voor zich dat we geen kleine miniwoningen moeten bouwen, maar een woning van ca. 50 tot 70 m² kan in een stedelijke omgeving prima in de vraag voorzien. In die vorm van regulering geloof ik niet, laat de markt dit bepalen. Het vertraagt de plannen alleen maar en draagt dus niet bij aan de woningopgave voor de steden. Waar de lokale overheid veel meer aan zet is, is in het goed faciliteren van nieuwe ontwikkelingen. Rotterdam pakt dat bijvoorbeeld op met het overleg met marktpartijen, in het Platform Ontwikkeling Rotterdam. Andere steden kunnen daar een voorbeeld aan nemen. Daarnaast moet zij bijvoorbeeld nadenken over hoe de stedelijke mobiliteit het beste kan worden vormgegeven. De ontwikkelingen op dat gebied gaan heel snel. Tegen de tijd dat wij de stedelijke plannen die nu worden ontwikkeld opleveren, zullen (elektrische) deelauto’s en niet veel later autonoom rijdende auto’s meer en meer het straatbeeld bepalen. Autobezit zal echt substantieel afnemen en op de lange termijn marginaal worden. De parkeerbehoefte dus grotendeels ook. Parkeren is vaak een *dealbreaker* bij veel projecten. Hier kan dus een versnelling worden gerealiseerd. Tevens biedt dit kansen voor de kwaliteit van de buitenruimte. Meer groen, minder verharding, betere waterbuffer, minder hitte eilanden, etc. Dit biedt dus kansen en wij denken daar graag over mee. Parijs vind ik in dit verband een interessante voorbeeldstad. Men zet daar consequent in op fiets en openbaar vervoer in de binnenstad. Wegen worden voor autoverkeer onttrokken ten gunste van fietspaden en OV. Op dat moment kun je mensen ook in de richting van een huishouden zonder auto sturen.’