



# WIJ WAARDEREN WONEN

'Afspraak is afspraak, ook als dat minder gunstig uitpakt.' Voor Peter Letschert en Patrick Jansen zijn transparantie, professionaliteit en authenticiteit kernwaarden bij het zakendoen. In 2015 startten zij samen Renward, dat uitgroeide uit tot een vastgoedonderneming gericht op Development, Energy en Capital.

VLNR Sander Te Hoonte, Peter Letschert, Patrick Jansen, Elbert Groeneveld



Jozefpark in Hillegom



Project Slinge te Assen

## ‘WIJ HOUDEN GRAAG DE VINGER AAN DE POLS BIJ EEN PROJECT’

Als oud-collega's bij een grote vastgoedontwikkelaar werkten Peter Letschert en Patrick Jansen al prettig samen. Onder het motto 'als het nu lukt, lukt het altijd' startten zij tijdens de kredietcrisis afzonderlijk hun eigen onderneming. Jansen als projectontwikkelaar in Amsterdam en Letschert als adviseur in vastgoedfinancieringen. Ze vinden elkaar weer in 2015 en besluiten samen verder te gaan onder de naam Renward, afgeleid van het Engelse Renward, 'guardian of the house'.

Beiden hechten aan een open, eerlijke en integere manier van werken. 'Project ontwikkelen verloopt nooit standaard', weten ze. 'Er zijn altijd afwijkingen, positief of negatief. Juist door daar open over te communiceren, groeit het vertrouwen bij partijen met wie wij samenwerken.'

In 2018 werd Renward uitgebreid met een Energy Service Company (ESCO) om vastgoedprojecten die voor duurzame energie zelfvoorzienend zouden worden duurzamer te kunnen ontwikkelen. Sinds

2022 mag Renward zich ook 'ontwikkende belegger' noemen na de uitbreiding met Renward Capital. Met deze organisatiestructuur en uitbreiding van het management met Sander Te Hoonte en Elbert Groeneveld, willen Jansen en Letschert de komende jaren hun ambities waarmaken. 'Meer duurzame, woonklare (zorg)woningen realiseren in een conjunctuurgevoelige en veranderlijke markt.'

### **Wat maakt jullie tot een sterk team?**

Peter Letschert: 'Ik zei altijd: Als ik ooit voor mezelf begin, dan doe ik dat met Patrick. Het klikt goed en we vullen elkaar goed aan.'

Patrick Jansen: 'Ik kom uit een ondernemersgezin, ondernemen zit mij in het bloed. Mijn broers hebben het bedrijf van mijn ouders overgenomen. Deze ervaring en de aanvullende competenties van Peter hebben mij doen overtuigen dat samen een onderneming aansturen sterker is. In februari 2015 hebben we met z'n 2-en de stap genomen en hebben we Renward opgericht. Een mooie periode waarin we met z'n 2-en snel konden schakelen. Toch merkten we de laatste tijd dat we meer wilden en uitbreiding van het team leek daarvoor noodzakelijk. Elbert en Sander zijn de nieuwe partners. Beiden komen uit het persoonlijke netwerk en voegen specifieke kennis en competenties toe vanuit hun eigen achtergrond als leidinggevend in respectievelijk de financiële wereld en de aannemerij. Samen hebben we onze kernwaarden vastgesteld: transparant, professionaliteit, authenticiteit, samen en onderscheidend.'

### **Waarom zijn die kernwaarden zo belangrijk voor jullie?**

Jansen: 'Transparantie en open communicatie is bij projectontwikkeling het belangrijkste wat er is. Toch is juist dat geen vanzelfsprekendheid in dit vak.'

Letschert: 'In West-Friesland zeggen we: 'Afspraak is afspraak'. Ook als die mondeling is gemaakt of voor jezelf ongunstig uitpakt. Zakelijk ben ik daarin een aantal keren teleurgesteld. Dat maakt je voorzichtiger en formeler. Wij willen nu ook alles zwart op wit.'

Jansen: 'Het aantal private investeerders dat met ons wil samenwerken neemt toe. Wij houden ons aan de afspraken; daarom groeien we.'

### **Maar als je de afspraak niet kunt houden?**

Letschert: 'Afwijkingen, positief of negatief, kunnen er altijd zijn. Het gaat erom daar tijdig en eerlijk over te communiceren. Dan behoud je het vertrouwen.'

Jansen: 'Wij houden bij projecten een vinger aan de pols. Peilen of, waar en hoe je moet bijsturen voorkomt dat wijzigingen je plotseling overvallen. Er zijn het afgelopen jaar meer negatieve elementen in de markt gekomen, zoals stijgende rente en hoge bouwkosten. Daar moet je adequaat op inspelen.'

Letschert: 'Wisselingen in de markt zijn van alle tijden. Het prettige van nu, is dat er minder gespeculeerd wordt. Je moet er echt wat voor doen om een gezond rendement te halen. Projectontwikkeling is gecalculeerd risico nemen. Wij genereren een rendement waarbij we de ontwikkelingen in de markt nauw volgen, zodat we

## ‘VISIE EN CONCEPT VAN ZORGINSTANTIE MOET ‘LANDEN’ IN EEN GEBOUW’

daarmee uiteindelijk kunnen bijsturen. Dat is het leuke van het vak, de vaardigheid ook: het risico beheersen. Zorgen dat je die negatieve invloeden zoveel mogelijk onder controle krijgt om te voorkomen dat ze een te groot risico vormen.'

### **Hoe doen jullie dat concreet?**

Jansen: 'Bijvoorbeeld door afgelopen jaren de extreem lage rentestand niet als standaard te hanteren. Wij rekenen onszelf niet rijk bij positieve impulsen. In 2018 namen we daarom afscheid van de Amsterdamse markt. De prijzen stegen er zo hard dat ontwikkelen alleen nog rendabel was als de rente niet zou stijgen. Te risicovol, vonden wij.'

### **Jullie leveren projecten 'woonklaar' op. Wat houdt dat in?**

Letschert: 'Er hoeft niet meer geklust te worden. Vloeren, muren, plafonds, keuken, toilet en badkamer: alles is afgewerkt bij de oplevering. Bewoners kunnen in één keer alle kosten voor deze afwerking meenemen in het hypotheekbedrag. Ook het gemak spreekt mensen aan. Een Ermelose makelaar waarschuwde ons dat de dorpelingen



Stedenbouwkundige studie De Hullen Roden

daar liever zelf wilden klussen. Dat bleek niet uit de verkoop en de reacties van de kopers.’

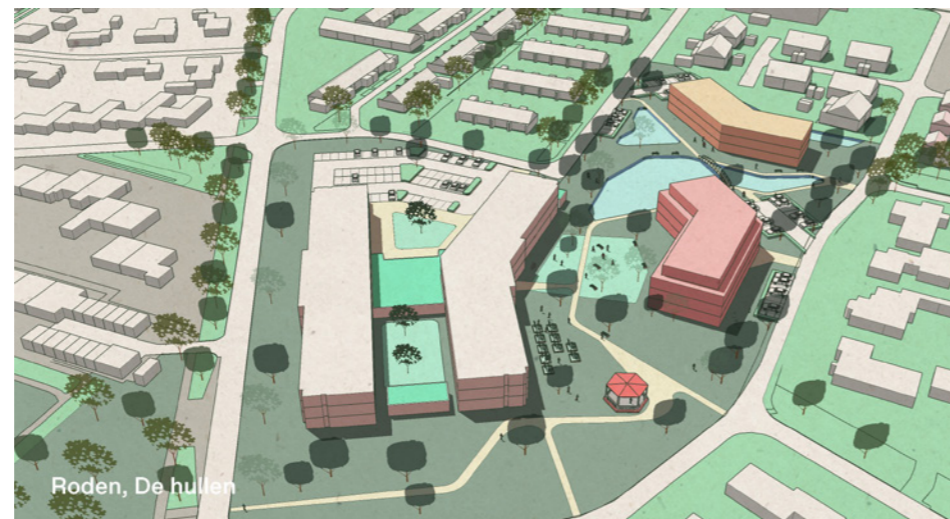
**Wat was de reden om in 2020 Renward Energy, een Energy Service Company (ESCO), op te richten?**

Jansen: ‘Vastgoedprojecten worden voor hun energiebehoefte steeds meer zelfvoorzienend. Ook zagen we de installatiekosten enorm stijgen. Bovendien wilden we het project Jozefpark in Hillegom duurzamer ontwikkelen dan wettelijk vereist. Daardoor werd het interessant een ESCo op te richten die de installatie, het onderhoud en het beheer van de klimaatinstallaties zou overnemen. De WKO-installatie levert de warmte en koude van het appartementengebouw en de PV-panelen leveren de elektriciteit voor deze installaties. Hiermee is het mogelijk om een gereduceerd energietarief door te belasten aan de toekomstige bewoners.’

**In 2022 is Renward Capital opgericht en werd Renward een ontwikkelende belegger. Hoe zit dat?**

Letschert: ‘De aanschaf van zonnepanelen en klimaatinstallaties verhogen de bouwkosten. Om de gestegen kosten te verdelen over een langere looptijd gaan we onze woonproducten gedeeltelijk zelf exploiteren. In Jozefpark Hillegom hebben wij dit als eerste gerealiseerd. Van de 34 appartementen gaan er daar tien in de verkoop, de rest verhuren wij. Ook onze woonzorgprojecten willen we zelf gaan verhuren aan de zorginstantie. Wij geloven in onze producten en blijven er op lange termijn graag bij betrokken.’

Jansen: ‘Als ontwikkelende belegger zijn we minder conjunctuurafhankelijk en bewijzen wij dat we geloven in onze eigen ontwikkelingen. Private investeerders biedt het de mogelijkheid om te investeren in een directe vastgoedbelegging met een langere looptijd.’



Stedenbouwkundige studie De Hullen Roden vogelvlucht

**‘WIJ GELOVEN IN ONZE PRODUCTEN EN BLIJVEN ER VOOR DE LANGERE TERMIJN GRAAG BIJ BETROKKEN’**

**Hoe zijn jullie in het zorgvastgoed terechtgekomen?**

Jansen: ‘Vanuit de gemeente Hillegom was er de wens om ‘zorg’ te realiseren in het project Jozefpark. Op dat moment hadden we nog onvoldoende expertise in zorgvastgoed. Daarom zochten we samenwerking met een specifieke zorgontwikkelaar voor dat deel van de gebiedsontwikkeling. Intussen groeide onze kennis en ervaring op dat gebied wel en we bouwden een netwerk op. Via dit netwerk raakten we betrokken bij zorgprojecten in Assen en Roden. We laten daar zien in staat te zijn betaalbaar zorgvastgoed te ontwikkelen.’

**Wat was jullie eerste zorgproject?**

Jansen: ‘Met Interzorg Noord-Nederland, een zorgorganisatie die meer verouderde zorggebouwen in Drenthe heeft, hebben we in Assen twee verouderde zorglocaties samengevoegd. Dat is het project De Slinge. Via een sale and lease back-constructie hebben wij de locatie aan de Slinge verworven en samen met de huurder een nieuw duurzaam zorggebouw ontwikkeld met in totaal 176 wooneenheden voor intramurale zorg. Elke vleugel van de twee gebouwen is onderverdeeld in afdelingen van elf wooneenheden met een gezamenlijke woonkamer. Het is efficiënt ingericht en voorzien van veel domotica om in een tijd van personeelskrapte zo goed mogelijk te functioneren. Het middengebiet tussen de gebouwen heeft behalve een gezamenlijke ruimte voor de bewoners ook een buurtfunctie. Er worden maaltijden aangeboden en de thuiszorg wordt hier vandaan georganiseerd.’

**Waar liggen de kansen en uitdagingen bij de ontwikkeling van zorgvastgoed?**

Jansen: ‘De zorgvraag groeit dus daar liggen kansen. Daarnaast leiden niet-efficiënte indelingen van verouderde verpleeg- en verzorgingshuizen tot hoge personeelskosten en energielasten. Intensieve samenwerking met de zorginstantie maakt het mogelijk om die te reduceren. Het is van belang om de visie van de zorginstantie en het specifieke zorgconcept te laten ‘landen’ in een gebouw. Daarbij denkt de zorgverlener altijd vanuit de zorg, wij kijken ook naar betaalbaarheid. Het is de uitdaging om dat proces zo te managen dat alle partijen tevreden zijn.’

Letschert: ‘Er is veel verouderd zorgvastgoed. Dat kunnen wij aanpassen, verduurzamen en vervolgens exploiteren. Veel zorginstaties willen van hun vastgoed af vanwege de onderhoudskosten in combinatie met dalende overheidsfinanciën. Dat kan dankzij onze sale and lease back-constructie. Maar ook hier hebben we te maken met gestegen rente en hoge bouwkosten. Het is daarom een uitdaging om de businesscase sluitend te krijgen.’

**Hoe is dat bij De Slinge gelukt?**

Letschert: ‘Dat was gezien de bouwkostenstijgingen en de huidige markomstandigheden niet eenvoudig, maar door open het gesprek aan te gaan en duidelijk te maken wat het probleem is, kweek je over en weer begrip. Dan kiezen partijen voor het gezamenlijk belang. Een samenspel van zowel belegger, ontwikkelaar, bouwer en zorginstantie om het grote belang te dienen. Daardoor kan dit project worden gerealiseerd, terwijl elders in het land bouwprojecten stilvallen. Het is een atypische werkwijze, maar daarmee krijgen wij een grote opgave als deze toch voor elkaar in een tijd waarin alles onder druk staat.’

PATRICK JANSEN  
directeur



**Welke levenslessen heb je geleerd en van wie?**

Het ondernemen heb ik meegekregen van mijn ouders ook het nakomen van afspraken die je gemaakt hebt is een basis geweest in mijn opvoeding. Mijn vader heeft in de basis aangegeven dat een goede ondernemer zijn markt zo benaderd dat de onderneming kan blijven bestaan in een hoog en laag conjunctuur.

Vandaar dat de visie van mij is dat naast projectontwikkelaar te zijn wij de afgelopen jaren gegroeid zijn naar belegger.

**Wat wil jij mensen mee geven?**

Door transparant en professioneel en ‘samen’ onderscheidende duurzame woongebieden te ontwikkelen waarbij met herontwikkeling van bestaand vastgoed gecombineerd met nieuwbouw met een hoogwaardige openbaar gebied een leefmilieu gerealiseerd is waar de bestaande en nieuwe bewoners en buurt trots op is. Dit is mede ingegeven door alles wat ik doe te doen vanuit “behandel “woon”gebieden alsof je er zelf zou willen wonen. Wat was voor jou een beslissend moment in je leven? Persoonlijk is dit samen met mijn vrouw de geboorte

van onze zoon en dochter. Zakelijk gezien de stap naar het eigenondernemerschap ten tijde van de kredietcrisis in 2010, onder het motto als het mij nu lukt om risicodragend ontwikkelaar te worden dan gaat het zeker lukken in de goede tijd.

**Welke waarden wil je uitstralen?**

In de kern wil ik uitstralen dat ik een “Transparante & Professionele” ontwikkelende belegger ben. Die door “Samen” met mijn partners en investeerders en alle stakeholders energiezuinige projecten realiseert die “onderscheidend & Authentiek” zijn door behoud van de historie van een gebied. Wat maakt jou nieuwsgierig? Op het moment wanneer er een mogelijkheid zich voordoet waarbij de eerste reactie van

menigeen is dat het niet gerealiseerd kan worden. Dan ontstaat mijn nieuwsgierigheid naar het zou toch moeten kunnen.

**Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?**

Ik kom elke dag met plezier mijn bed uit voor mijn kinderen en mijn hobby “mooie projecten realiseren” Hoe ga jij om met uitdagingen? Uitdagingen verschijnen bij mij als leuk en geven mij energie. Dan denk ik gelijk in mogelijkheden.

**Wat motiveert jou?**

Mijn motivatie is dat ik met de projecten die ik ontwikkel een bijdrage lever aan een mooier en duurzamer stukje Nederland. Wat is je diepste drijfveer? Een mooi en goed leven creëren voor mij en mijn gezin door de thuis en werk in balans te hebben en te houden.