



MET BETAALBARE HUIZEN WEET BOT BOUW DE WONINGMARKT IN NOORD-HOLLAND AAN DE GANG TE HOUDEN

Bot Bouw blijft ondanks de huidige marktturbulentie stug investeren in nieuwe en bestaande projecten. Hoe de ontwikkelende woningbouwer uit Heerhugowaard daarin slaagt? 'Wij sleutelen net zolang aan een project totdat het haalbaar is. Als alle stakeholders vervolgens handelen in het belang van het project kunnen we zelfs versnellen', stellen ontwikkelingsmanager Sander Verschoor en bouwprojectleider Gertjan Buisman.

Bot Bouw is een van de snelst groeiende bouwbedrijven van Nederland. De ontwikkelende bouwer uit Heerhugowaard realiseerde in 2022 een omzet van zo'n 115 miljoen euro tegen amper 80 miljoen euro in 2019. Daarmee heeft de onderneming zich de afgelopen twee jaar genesteld in de prestigieuze Cobouw Top 50 Bouwbedrijven. Deze voorname positie is het resultaat van een koerswijziging in 2015, vertelt projectleider Buisman.

'Tot die tijd bouwden we vrijwel alles. Het gevolg was dat we veel mensen nodig hadden voor allerlei eenmalige ingewikkelde projecten. De vorige crisis - met een omzet die in 2015 een dieptepunt van 40 miljoen euro bereikte - bracht ons bezinning. Ook al omdat in 2015 de woningvraag weer terugkwam, besloten we de focus te verleggen naar woningbouw; als projectontwikkelaar voor eigen rekening en risico in de regio Schagen, Purmerend, Alkmaar en Zaandam en als bouwer ook voor derden in de hele provincie. We zijn geëvolueerd tot een regisserende ontwikkelende aannemer met een klein gespecialiseerd team, bijgestaan door een extern netwerk van adviseurs en ambachtslieden.'

Focus op woningen

De koerswijziging heeft zich uitbetaald, stelt ontwikkelingsmanager Verschoor. 'Door ons specialisme in te zetten en de uitvoering deels uit te besteden weten we met een veel kleiner team veel meer te realiseren. Sindsdien hebben we onze omzet verdubbeld en jaarlijks een mooie winstgroei behaald. Ook namen we ons voor meer te investeren in de relatie met onze opdrachtgevers en bouwpartners. Dat doen we door onze ziel en zaligheid te leggen in al onze projecten. Bot Bouw heeft zich een soepel bouwproces eigen gemaakt dat hoogkwalitatieve, betaalbare woningen tegen een scherpe kostprijs oplevert. We gaan dan ook in zee met spraakmakende architecten. De Catharinatoren in Zaandam naar ontwerp van Liesbeth van der

Sander Verschoor (L) en Gertjan Buisman



De afgelopen jaren heeft Bot Bouw in Zuidblok (Vlaardingenlaan, Amsterdam) voor Lieven de Key ca. 1200 appartementen voor studenten en starters gerealiseerd.

Pol – zowel modern als met een knipoog naar de Zaanse huisjes - is daar een mooi voorbeeld van.'

Tevreden opdrachtgevers geven Buisman de meeste voldoening. 'Steeds vaker leveren we projecten sleutelklaar op zonder opleverpunten, zodat het appartementencomplex direct verhuurd kan worden. Ik voel me elke keer weer trots als we daarin slagen. Hiermee verbinden we klanten bovendien voor de lange termijn aan Bot Bouw. Welk volgend project gaan we hierna doen, is dan meestal de volgende vraag. Wederkerigheid hoort daar zeker ook bij. Bijkomend voordeel is dat we met dit slanke team en een flexibele schil snel kunnen opschalen en afschalen met de markt.'

Juist nu doorbouwen

Betekent dat afschalen nu de woningmarkt in het teken staat van een razendsnel gestegen rente, dalende woningprijzen en overheidsingrijpen? De nuchtere West-Friezen van Bot Bouw laten zich zo niet snel van de wijs brengen. 'Het is altijd onze intentie om te ontwikkelen en te bouwen, ook wanneer de markt in een dip zit. Onze relaties weten dat we nooit met losse flodders schieten: Bot Bouw zal nooit gouden bergen beloven en zich daarna terugtrekken. De komende jaren ontwikkelen en bouwen we ongeveer 1.200 woningen en appartementen, waarvan zo'n 700 al in aanbouw. Ook nu zijn we continue bezig met het zoeken en pakken van kansen, met acquireren en tenderen. We hebben ook kansrijke grondposities in het vizier, waar we op korte termijn kunnen ontwikkelen en bouwen. Bovendien proberen we bij projecten van collegabedrijven mee te denken. Zo verstrekten we onlangs een lening aan een grote ontwikkelaar die daarmee kon beginnen met een woningproject en wij daardoor konden starten met de bouw', aldus Buisman.

Voor gedelegeerde bouwers zijn het met wild op en neer springende grondstof- en materiaalprijzen ook lastige tijden. Hoe slaagt Bot Bouw er dan toch in aannemingsovereenkomsten

met projectontwikkelaars te sluiten? 'Wij zijn altijd oplossingsgericht. Zo besloten we na de Russische inval in Oekraïne vooropdrachten te doen. Voor eigen rekening en risico bereiden we dan de engineering van een bouwproject voor. Drie maanden voor de bouwstart doen we onze toeleveranciers een aanbod: we beloven een harde bouwdatum zonder verdere prijsonderhandeling of bezuinigingen. Zodra alle onzekerheid eruit is, willen bijna alle partijen met ons in zee en bieden ons een prijsvaste scherpe aanbieding. Het resultaat leggen we aan onze opdrachtgever voor, die vervolgens de eindbelegger een aanbod doet. Ook toen zijn we erin geslaagd bouwprojecten te organiseren waar iedereen een goede boterham heeft verdiend', verklaart Buisman.

Niet opnieuw 2009

Voor een herhaling van de vastgoedcrisis tussen 2009 en 2014 is Verschoor niet bang. 'Als de markt zoals nu op zoek is naar een nieuw evenwicht, is het altijd spannend. Er zijn weliswaar parallellen te trekken met 2009, maar zo'n crisis krijgen we niet. Een nieuwe bouwstop kan Nederland zich bovendien niet veroorloven. Het woningtekort loopt volgend jaar op naar 400.000. Bot Bouw heeft de komende twee jaar nog een goedgevulde opdrachtenportefeuille. Toch zullen ook wij ons niet helemaal kunnen onttrekken aan de verslechterende markt, met zo'n snelle daling van het aantal woningbouwvergunningen. Nu beleggers op de rem trappen richten we ons daarom meer op de particuliere koopmarkt met betaalbare woningen en bouwen we meer voor woningcorporaties.

Betaalbaarheid is key

Betaalbaarheid is de sleutel naar de oplossing van het woningtekort, is de overtuiging van Buisman. 'Het kan nu gebeuren dat de kostprijs in een project per woning op 350.000 euro uitkomt en de verkoopprijs op slechts 320.000 euro. Bot



'ALLEEN DIT KABINET KAN ALOMVATTENDE PROBLEMEN ALS DE STIKSTOFCRISIS OPLOSSEN EN ZO DE WONINGBOUW VERSNELLEN'

GERTJAN BUISMAN
bouwprojectleider

Welke levenslessen heb je geleerd en van wie?

Van mijn opa, een Westfriese koeienboer die me altijd voorhield dat je niet altijd alles hoeft te bezitten, maar dat het verlangen er

naar minstens zoveel waard is
Wat wil jij mensen mee geven?

Kies een opleiding en werk waar je plezier in hebt
Welke waarden wil je uitstralen?
Deskundigheid, ijver, teamplayer

Wat maakt jou nieuwsgierig?
Wat mensen drijft in hun beslissingen
Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?
Een goede kop sterke koffie
Hoe ga jij om met uitdagingen?
Ik probeer de rust in

mezelf te vinden, mijn gedachten te ordenen en probleem voor probleem op te lossen. Mijn overtuiging dat iedere uitdaging te overwinnen is, geeft mij bovendien zelfvertrouwen
Wat motiveert jou?
Het realiseren van

unieke projecten, in goede harmonie met anderen en naar tevredenheid van afnemers
Wat is je diepste drijfveer?
Passie voor en toewijding aan het bedrijf
Wat wil jij bijdragen?
Met mijn kennis en expertise bijdragen aan mooie, unieke projecten en gezamenlijk succes
Waar spreek je af met vrienden en waarom?
Bij ze thuis, om samen een biertje te drinken en lekker te eten
Waar kom je tot rust?
Tijdens een rondje op de wielrenfiets, samen met mijn vriendin, door de winderige polders van Noord-Holland
Wat is je favoriete uitwaai-plek?
Hardlopend in de bergen van Zwitserland
Hoe combineer jij hart en verstand?
Door naar beide serieus te luisteren en afgewogen beslissingen te maken
Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?
Als verstand en gevoel wat verder uit elkaar liggen, is het moment daar om advies aan anderen te vragen. Misschien geeft dit betere inzichten
Welke bezieling ervaar je in je werk en je leven?
Een uitstekende balans van gedrevenheid, doorzettingsvermogen, betrokkenheid en

toewijding
Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?
Inspannend sporten om vervolgens ontspannen een serie op Netflix te kijken
Hoe blijf jij trouw aan jezelf?
Door mij weliswaar empathisch op te stellen naar anderen, naar hen te luisteren en met hen mee te willen bewegen, maar mijn leven niet door hun problemen of eisen te laten beïnvloeden
Hoe ga je om met ergernissen?
Even kort hardop mopperen om vervolgens daarna snel het positieve ervan te zien
Hoe krijg jij zaken in beweging?
Door mensen en belangen met mijn enthousiasme, kennis en overtuigingskracht met elkaar te verbinden. Door drijfveren van anderen aan te spreken, krijg je medestanders
Wat zou je nog een keer over willen doen?
Paragliden op een zonnige dag in de Alpen. De rust, het uitzicht en gevoel te vliegen zijn magisch
Durf jij groot te dromen? En waarover?
Ik durf zeker groot te dromen. Prachtige en grote projecten, belangrijke samenwerkingen met interessante partners en nog mooiere vakanties spelen regelmatig door mijn hoofd

SANDER VERSCHOOR
ontwikkelingsmanager

Welke levensles heb je geleerd en van wie?

Niemand is gelijk, laat de ander altijd in zijn waarde en respecteer hem/haar altijd. Geleerd van mijn ouders

Wat wil jij mensen mee geven?

Blijf dicht bij jezelf en benut je talenten. Elke dag liggen er mooie kansen te wachten

Welke waarden wil je uitstralen?

Ik wil betrouwbaar en integer zijn. Maar ook afspraak is afspraak

Wat maakt jou nieuwsgierig?

Hoe complexe zaken eenvoudig kunnen worden gemaakt

Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?

Om te werken aan de woningen van morgen met alle uitdagingen die daarbij horen en in het weekend om te sporten en erop uit te gaan

Hoe ga jij om met uitdagingen?

Ik bestudeer altijd eerst de mogelijkheden, de kansen en bedreigingen. Vanuit daar bepaal ik een strategie, vaak leidt deze aanpak tot succes of oplossingen

Wat motiveert jou?

Ik vind het prachtig om in de complexe wereld van projectontwikkeling projecten tot stand te brengen. Ook het team ontwikkelaars aansturen en hun succesvol te laten zijn

draagt bij aan mijn motivatie

Wat is je diepste drijfveer?

Voldoening halen uit het werk, mooie projecten realiseren en met mijn team dus successen boeken

Wat wil jij bijdragen?

Betaalbare woningen voor alle doelgroepen en daarnaast ben ik regelmatig ook maatschappelijk actief bij vrijwilligersorganisaties

Waar spreek je af met vrienden en waarom?

Thuis, we hebben zowel binnen als buiten een heerlijke plek om af te spreken

Waar kom je tot rust?

Thuis, maar ook op vakantie waar ik het liefst dan een aantal duiken maak

Wat is je favoriete uitwaai-plek?

Het strand, maar ook in de polder is het elk jaargetijde prachtig

Hoe combineer jij hart en verstand?

Door zowel rationeel als emotioneel naar de zaken te blijven kijken

Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?

Ik blijf dicht bij mezelf in het maken van de afwegingen

Welke bezieling ervaar je in je werk en je leven?

Ik vind het prachtig als een project uiteindelijk tot realisatie komt, dit is altijd de ultieme waardering voor al het werk wat er aan vooraf is gegaan. Naast werk vind ik het goed om ook andere dingen te doen, het zorgt voor



'BOT BOUW STAAT GARANT VOOR EEN SOEPEL BOUWPROCES DAT GOEDE EN BETAALBARE WONINGEN TEGEN EEN SCHERPE KOSTPRIJS OPLEVERT'

ontspanning waardoor ik in balans blijf

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?

Thuis, werken in de tuin of door een rondje hardlopen

Hoe blijf jij trouw aan jezelf?

Door dicht bij mezelf te blijven en vast

te houden aan de waarden en normen die ik belangrijk vindt

Hoe ga je om met ergernissen?

Ik maak ze bespreekbaar of als het iets kleins is, dan leg ik het naast me neer. Soms kan ik ook uit mijn slof schieten, alhoewel dat de laatste

jaren minder wordt

Hoe krijg jij zaken in beweging?

Door me in te leven in de belangen van een ander, en daarmee met goede motivatie, strategie en overtuigingskracht het verschil te maken

Wat zou je nog een keer over willen doen?

Mijn jeugd en studietijd, ondanks dat ik het dan niet anders zou doen denk ik

Durf jij groot te dromen? En waarover? Zeker, om ooit eens ergens in Oostenrijk, Italië of Zuid-Frankrijk een vaste stek te hebben



De bouw van project De Veldwachter in Schagen is gestart. Door Bot Bouw zijn 124 appartementen ontwikkeld.

Bouw staakt dit project dan niet maar sleutelt net zo lang aan het bouwbudget en ontwerp totdat we aan een kostprijs van 320.000 euro komen. Dat betekent kleinere woningen en meer woningen per project. Ook besparen we door niet telkens architectonische hoogstandjes te ontwerpen. We maken veel grondgebonden conceptwoningen en appartementen vanuit standaardplattegronden die we zoveel mogelijk repeteren. Unieke woningen met allure kan je ook maken met bijzondere gevels, andere baksteenkleuren en reliëf: hetzelfde lichaam maar een nieuwe jas. Dankzij standaardisering en prefabbouw is onze bouwtijd bovendien minstens een kwart sneller.'

Elke betrokken partij kan zijn bijdrage leveren aan een betere betaalbaarheid, stelt Verschoor. 'Gemeenten kunnen hun grondbeleid erop afstemmen en genoeg nemen met een minder hoge opbrengst. Ook kunnen ze afzien van zogenaamd bovenwijkse subsidies of deze verlagen. Vaak moet een ontwikkelaar 3.000 tot 8.000 euro per woning betalen voor het gebruik door toekomstige bewoners van voorzieningen en infrastructuur. Dat geldt ook voor precariokosten, de belasting op gemeentelijk grondgebruik. Als de gemeentelijke begroting daardoor in de knel komt, zou het Rijk moeten bijspringen. Dat bedrag is slechts een fractie van de gederfde inkomsten voor het Rijk in geval van een stilgevallen woningmarkt.'

Minder duurzaamheidseisen

Ook moet volgens Buisman een einde komen aan de opeenstapeling van gemeentelijke bouwweisen. 'Dat heeft de nieuwbouwprijs van nieuwbouw flink opgevoerd. Natuurinclusiviteit, bodemwarmte en waterretentie is allemaal mooi en aardig, maar het maakt sociale en middeldure woningen onbetaalbaar. Bot Bouw is nu veel in dialoog met gemeenten over versoepeling hiervan. Met de helft van de eisen heb je ook een prima woning die bovendien betaalbaar is. Gemeenten gaan gelukkig meestal overstag. Het is ook in hun belang dat er meer betaalbare woningen voor hun inwoners komen.'

De echte oplossing moet volgens Verschoor echter van het Rijk komen. 'Het kabinet belooft tot 2030 900.000 woningen te bouwen. Noord-Holland heeft met het Rijk afgesproken versneld 165.000 woningen extra te bouwen. Maar alle woningdeals zijn boterzacht, zoals de Neprom al zei. Zonder oplossing van



Nabij het AZ station heeft Bot Bouw 123 appartementen De Kooimeer ontwikkeld. Op dit moment worden de huur- en koopappartementen gebouwd.

alomvattende problemen als de stikstofcrisis, de verjuridisering en het capaciteitsgebrek op het energienetwerk lukt het niet. Het Rijk is de enige actor die deze grote struikelblokken kan wegnemen. Anders komen we in Noord-Holland tot 2030 niet verder dan 30.000 woningen.'

Goede mindset

Gelukkig gaat het ook vaak goed, merkt Buisman op. 'We bouwen en ontwikkelen regelmatig projecten met een korte doorlooptijd, dankzij een doortastende gemeente en goede buurtparticipatie zonder bezwaren. Zo wisten we De Veldwachter in Schagen met 130 appartementen twee jaar na het ondertekenen van de anterieure overeenkomst te starten met de verkoop en uitvoering. De mindset was bij alle stakeholders goed, iedereen handelde in het belang van het project en leverde op tijd zijn bijdrage. Wat zeker hielp waren de wethouder en projectleider die met de vuist op tafel durfden te slaan. Zelf leveren we ook een bijdrage door gemeenten met een ambtenarentekort met de vergunningaanvraag en het bestemmingsplan te helpen. De komende jaren wil Bot Bouw op deze constructieve weg verder gaan. In Noord-Holland liggen nog genoeg mooie kansen en opgaves.'