

Tekst | Hubertine van den Biggelaar Beeld | SMT Vastgoed

Denken, durven én doen in maatschappelijk vastgoed

“We geven een klant niet het gebouw waarom hij vraagt, maar het gebouw wat hij nodig heeft.” Uit dit motto van SMT Bouw & Vastgoed blijkt al dat deze ondernemende partner gezond ‘eigen-wijs’ durft te zijn. Niet omdat ze haar eigen stempel op maatschappelijk en zorgvastgoed wil drukken, maar omdat SMT heilig gelooft in de meerwaarde van doordacht, duurzaam bouwen.



Geron Verdellen en Bart van Gerven (Beeld: SMT Bouw & Vastgoed)



Zorgcomplex en expertisecentrum Thebe/GGz Breburg in Breda. (Beeld: SMT Bouw & Vastgoed)

'We zijn sterk in 'design to budget'

Anders durven denken én doen is een opvallende eigenschap van SMT Bouw & Vastgoed. “We hebben veel ervaring in het ontwikkelen van maatschappelijk vastgoed, voor onder meer onderwijs, begeleid wonen en instellingen voor langdurige zorg,” vat directeur Geron Verdellen samen. “Vanuit die ervaring geven we praktisch meerwaarde aan onze klanten. Daarom zitten we graag vanaf dag 1 aan tafel bij opdrachtgevers. We denken mee, stellen kritische vragen en vragen vooral door. Dat doen we vanuit onze overtuiging dat een gebouw daar echt beter van wordt. We willen echt alles uit een bouwplan halen. Dat zorgt dat iedereen beter, fijner en duurzamer van een gebouw gebruik maakt binnen het vooraf vastgelegde budget.”

KANSEN ZIEN EN PAKKEN

Dat budget wordt te vaak als een belangrijk struikelblok gezien. Jammer, vindt commercieel manager Bart van Gerven. “Onze andere kijk op vastgoed zorgt dat we ook anders naar financiering kijken. We zijn sterk in ‘design to budget’. Daarmee zorgen we dat binnen de financiële kaders een gebouw bedacht en gebouwd wordt dat aan alle verwachtingen voldoet. Maar we zijn ook een ondernemende partij die kansen ziet en actief oppakt. We ontwikkelen ook zorgvastgoed op basis van risicodragend projectmanagement. Daarbij krijgt een klant de garantie dat een gebouw

binnen planning en budget opgeleverd wordt. En waar ik trots op ben: we zoeken actief naar mogelijkheden om partijen bij elkaar te brengen om zo vastgoed te kunnen ontwikkelen.” Geron lacht: “Op zoek gaan, nemen we soms letterlijk. We stappen op de fiets en kijken waar grond of gebouwen zijn die geschikt zijn voor herbesteding en zoeken in ons netwerk naar partijen die daar samen werk van willen maken.”

KRUISBESTUIVING

Bart geeft daar graag een praktijkvoorbeeld van: “In Rosmalen verbouwen we de oude pastorie tot 18 appartementen voor jongeren met autisme. In eerste aanleg leek dit voor de opdrachtgever een onhaalbaar plan. Maar via ons netwerk vonden we een belegger die in dit plan wilde investeren. Dat is gelukt en daar zijn we enorm trots op.” Geron vult aan met een ander praktisch voorbeeld. “In een kleinere gemeente was er behoefte aan zorgappartementen voor mensen met dementie, woonruimte

voor jongeren met een beperking én een buurthuis. Allemaal apart bouwen was onbetaalbaar. Het maakt me enorm blij dat we door kruisbestuiving wél alles kunnen realiseren in één pand, waarin al deze functies verenigd zijn. Sowieso ben ik een groot voorstander van multifunctionele invulling van gebouwen. Het brengt reuring en dat draagt wezenlijk bij aan het welzijn van mensen. En dat is wat SMT Bouw & Vastgoed in essentie wil: zorgen dat mensen gezond, veilig en prettig kunnen wonen.”

VRAGEN, VRAGEN EN DOORVRAGEN

Een gebouw ontwikkelen en bouwen dat perfect past bij de gebruikers, dat binnen budget en planning gerealiseerd wordt, aan alle wettelijke eisen voldoet én dat ook nog gezond te exploiteren is. Dat klinkt bijna te mooi om waar te zijn. Hoe maakt SMT Bouw & Vastgoed deze droom waar? Geron twijfelt geen moment: “Vragen, vragen én doorvragen... dat is ons geheim. Juist daarom is het belangrijk dat we vanaf de eerste dag om tafel zitten met alle betrokken partijen. De eerste vraag is niet wat iemand wil bouwen, maar wat de visie en doelen van een organisatie zijn. Dat geeft ons een schat aan informatie die we vanuit onze kennis en ervaring stap voor stap vertalen in een goed ontwerp, duidelijk bouwplan en uiteindelijk een gezond gebouw.” Bart vult aan: “We geven ook duidelijke antwoorden. Het is onze rol om te zorgen dat een gebouw faciliteert en inspireert, en op de lange termijn betaalbaar blijft. We maken samen met de klant heel doordachte keuzes.” Ook dit illustreert Bart met een voorbeeld. “Een klant stelt dat hij een gebouw van 1.000 m² nodig heeft. Onze vraag is dan meteen: waarom? Vaak blijkt dat het gebouw best wat compacter kan, bijvoorbeeld door ruimtes multifunctioneel te maken. Door een gebouw van 900 m² te bouwen ontstaat er financiële ruimte om naast de ‘need to have’ ook de ‘nice to have’ te realiseren. Dat vind ik echt de meerwaarde van ons werk.”

SMT Bouw & Vastgoed

Hambakenwetering 5
5231 DD 's-Hertogenbosch
T +31 73 692 44 44
E info@smtbv.nl
I www.smtbv.nl

