

# WIJ REALISEREN EEN THUIS IN PLAATS VAN EEN HUIS!

Zoals u in de vorige nieuwsbrief heeft kunnen lezen wil Hillen & Roosen in de toekomst een substantieel deel van hun projecten volledig zelf ontwikkelen.

Wij zijn daar al volop mee bezig. Een nieuwe uitdaging is daarbij om ook de verkoop van appartementen in eigen hand te houden. Als Hillen & Roosen zowel opdrachtgever als aannemer is, en daarnaast de verkoop organiseert is het cirkeltje helemaal rond, zo redeneert Kevin Nannes, projectontwikkelaar bij Hillen & Roosen: "Wij willen een totaalaanbieder zijn, dus ook richting de corporatie willen wij alles aan kunnen bieden. Bovendien durven wij risico te nemen."



## Orionweg, drie woontorens vlak bij zee!

Een voorbeeld van een project waarbij Hillen & Roosen het verkooprisico heeft overgenomen van woningbedrijf Velsen is de Orionweg in IJmuiden. Kevin: "De Orionweg bestaat uit drie woontorens, gelegen vlakbij de zee. Twee van de drie torens zijn bestemd voor sociale huurwoningen en deze bouwen we in opdracht van Woningbedrijf Velsen. De derde toren is bestemd voor de vrije sector en wordt door Hillen

& Roosen gerealiseerd en verkocht. De Woningwet maakt het erg moeilijk voor corporaties om zelf risicodragend vrije sectorwoningen te ontwikkelen en realiseren als deze niet bedoeld zijn voor het sociale segment. Maar omwille van een gemêleerde buurt is dat soms juist wel wenselijk. Dat maakt het gehele woongebied aantrekkelijker en sociaal-maatschappelijk sterker.



## Een virtuele 3D tour

We nemen daarmee onwenselijke risico's over van corporaties en maken er op die manier gezamenlijk een geslaagd project van. De daadwerkelijke verkoop van de appartementen laten we over aan een lokale makelaar. We voorzien de makelaar van alle benodigde tools en informatie om de verkoop succesvol plaats te laten vinden. Een mooie en duidelijke verkoopbrochure met impressies en plattegronden en dito verkoopwebsite zijn hiervoor essentieel. Via de verkoopwebsite [www.denieuweorion.nl](http://www.denieuweorion.nl) kunnen geïnteresseerde kopers zich gemakkelijk aanmelden en direct met de makelaar in contact komen. "Normaliter zouden we een verkoopmanifestatie organiseren om de verkoop af te trappen. Maar vanwege Covid-19 was dat niet mogelijk en hebben we moeten improviseren". Hoe konden we zonder een daadwerkelijk contactmoment toch de mensen enthousiast maken? "De oplossing lag dichterbij dan we dachten", zegt Kevin. "Onze eigen BIM-afdeling bleek in staat om een virtuele tour in 3D te maken die geïnteresseerde kopers zelf op hun mobiel, tablet of PC konden bekijken. Op die manier hebben we een zeer succesvolle online verkoopmanifestatie gehouden!" Voor de 21 appartementen is de verkoopinformatie meer dan 500 keer gedownload. Uiteindelijk hebben bijna 100 geïnteresseerden

zich daadwerkelijk ingeschreven voor een koopoptie op één van de 21 appartementen. "Het ziet er naar uit dat we de 70% voorverkoop ruimschoots gaan halen", vertelt Kevin trots.

"Voor ons is dit interessant omdat je ontzettend veel leert van wat kopers willen. Als het gros van de nieuwe bewoners aangeeft liever een grote huiskamer te willen in plaats van twee kleine logeerkamers is dat informatie die we voor onze andere ontwikkelingen goed kunnen gebruiken. Op die manier kunnen we nog veel beter inspelen op de wensen van onze klanten. Daarnaast levert de dialoog met de corporatie ook veel op. Een keuze over de vloeropbouw bijvoorbeeld; je kunt voor beton kiezen met een vaste dekvloer, of voor een zwevende vloer. Die laatste is duurder en lastiger realiseerbaar, maar geeft de corporatie de mogelijkheid om ooit nog vloerverwarming toe te passen. Zo zorgen we samen voor een meer toekomstbestendig gebouw. Uiteindelijk willen wij voor iedere bewoner niet alleen een huis, maar een thuis maken."

Tekst: Frauke van Hulten

Beelden: Just Architects i.s.m. H2O Ontwerpstudio

Wilt u meer informatie over dit project?

[www.denieuweorion.nl](http://www.denieuweorion.nl)

