

# ‘VERTROUWEN IS IN ONS VAK EEN CRUCIALE FACTOR’

NEOO BV  
SANDER VAN OSS  
& EELCO NETTINGA, BEIDEN  
ONTWIKKELAAR EN  
EIGENAAR NEOO

Hoogwaardige en complexe projecten. Daar zetten Sander van Oss en Eelco Nettinga van NEOO vol op in. Niets zo leuk als het ontwikkelen van een plek waar mensen graag verblijven. En dat gaat het beste met korte lijnen en persoonlijk contact. ‘Er moet sprake zijn van een klik.’



1

Ontwikkelen. Dat is waar Sander van Oss en Eelco Nettinga goed in zijn en waar ze vrolijk van worden. Dat deden ze lang bij Multi, maar na de overname door Blackstone verschoof de focus van ontwikkelen naar beleggen, en dat was niet wat ze wilden. Bovendien waren ze ook niet enthousiast over de toenemende schaalvergroting. ‘Toen ik bij Multi kwam werken werkten er 29 man. Toen ik wegging waren dat er 600’, zegt Eelco. ‘Dat heeft gevolgen voor de afstand: je komt steeds verder van je projecten en je klanten af te staan. Ik miste die betrokkenheid en het persoonlijk contact.’

Dus begonnen ze bijna twee jaar geleden hun eigen bedrijf: NEOO. Hier doen ze weer waar hun hart ligt: de (her)ontwikkeling van complexe en multifunctionele vastgoedprojecten waar winkelen, wonen, werken en verblijven centraal staan. Dat doen ze zowel voor investeerders als voor eigen rekening en risico. De klanten lopen van grote particuliere investeerders tot institutionele beleggers als Wereldhave, de Kroonenberg Groep, en de Van Herk Groep.

Het bedrijf mag dan piepjong zijn, de eigenaren en hun team hebben een schat aan ervaring en expertise in vastgoedontwikkeling. Eelco Nettinga was in zijn 28 jaar bij Multi als technisch directeur verantwoordelijk voor o.a. de Koopgoot in Rotterdam, de Nieuwe Haagse Passage in Den Haag en de Stadsfeestzaal in Antwerpen. Sander van Oss was als directeur ontwikkeling verantwoordelijk voor projecten zoals Forum Rotterdam, City Plaza Nieuwegein en het winkelcentrum Gelderlandplein in Amsterdam.

Er is sprake van een duidelijke rolverdeling. Eelco: ‘Sander is de commerciant met gevoel voor techniek, ik ben de technicus met gevoel voor commercie. Die combinatie zorgt ervoor dat je elkaar niet voor de voeten loopt, maar elkaar kan aanvullen en scherp houdt. We leggen voor elkaar de lat hoog om zo het maximale aan kwaliteit uit projecten te halen.’

## VERTROUWEN

Het ondernemerschap gaf hen de vrijheid om te werken zoals ze dat graag willen: met oog voor

2

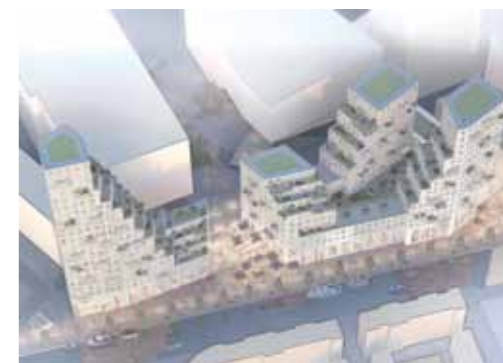


1 Nieuwegein, impressie  
2 Arnhem, presikhaaf  
3 Nieuwegein, impressie

kwaliteit en met tijd voor persoonlijk contact. Sander: ‘Dat zit in onze genen. Het is een manier van werken die bij ons past en ons in staat stelt om met hart en ziel met projecten bezig te zijn. Het gaat om grote projecten en veel geld, dus is vertrouwen een cruciale factor. Er moet sprake zijn van een klik en mensen moeten het gevoel hebben dat hun zaken bij ons in goede handen zijn. Samenwerking is een belangrijke sleutel in relaties en projecten. Sterker nog, voor mij is dat de enige manier van zaken doen. Voor ons staat voorop dat de relatie aan het eind minstens zo goed moet zijn als aan het begin.’

## VISITEKAARTJES

Die aanpak is succesvol. In de korte tijd van zijn bestaan heeft NEOO al mooie visitekaartjes afgeleverd. Neem het Gelderlandplein in Amsterdam-Zuid, in opdracht van de Kroonenberg Groep. Begonnen bij Multi, afgerond bij NEOO. Het was een van de projecten van Sander van Oss en een voltreffer. Het is een van de meest succesvolle en goed functionerende winkelcentra in Nederland en heeft ook de



3

‘We creëren plekken waar mensen enthousiast van worden en graag naartoe komen’

NRW jaarprijs gewonnen. ‘Het Gelderlandplein heeft een heleboel elementen in zich die kenmerkend zijn voor hoe er vandaag naar retailvastgoed wordt gekeken’, stelt Sander. ‘Hier is echt ruimte voor beleving. Het is een plek waar mensen graag naartoe komen om te winkelen, maar er is meer te doen. Je kunt er schaatsen, er zijn speeltoestellen voor de kinderen en goede horecagelegenheden. Het plein fungeert als voorbeeld voor centra en binnensteden.’ Het geheim? ‘Het gaat erom dat je een plek maakt waar mensen graag wonen of verblijven en past bij de doelgroep. Dat zit in een heleboel dingen, van een goed ontwerp en de juiste materiaalkeuze tot het toevoegen van belevingselementen. De fysieke retail moet concurreren met internet. Als je winkelcentrum niet meer is dan een optelsom van een aantal voordeuren, wordt het onderscheid tussen online kopen of fysiek winkelen wel heel dun. Dus moet je zorgen voor elementen waarmee een plek zich onderscheidt van andere plekken en van concurrerende centra. Elementen die een extra dimensie geven aan het winkelen



4

4 Amsterdam  
Gelderlandplein  
5 Centrumplan,  
Tilburg  
6 Amsterdam  
Gelderlandplein  
7 Arnhem Pre-  
sikkaaf



6



5



7



waardoor het echt een beleving wordt zoals een schaatsbaan, goede horeca of speelvoorzieningen voor kinderen.'

#### CENTRUMPLAN TILBURG

Vanuit diezelfde insteek bouwen ze nu in opdracht van Wereldhave het Centrumplan Tilburg, de grootste binnenstedelijke ontwikkeling op retailgebied in Nederland. De inzet: het verbeteren van de kracht van de binnenstad. Een grote uitdaging, want de uitgangssituatie was ronduit dramatisch. Een versnipperd winkelgebied, V&D die failliet ging, en een troosteloze omgeving. Bovendien moest het allemaal in sneltreinvaart gerealiseerd worden. Tussen het eerste conceptplan en de beoogde realisering van de eerste fase ligt nog geen 1,5 jaar. 'Een megagrote opgave, vergelijkbaar met wat Den Haag gedaan heeft met de Grote Marktstraat en omgeving', stelt Sander van Oss. 'Dat gaat veel verder dan de ontwikkeling van gebouwen. Het gaat om het maken van goede verbindingen en pleinen of plekken waar mensen graag komen en verblijven.' Diverse partijen hebben fors in het gebied geïnvesteerd, waardoor de binnenstad een complete metamorfose zal ondergaan. Eelco Nettinga: 'Wat er destijds op het Gelderlandplein is gerealiseerd, proberen we nu op binnen-

stadniveau voor Tilburg te doen, samen met de gemeente, Wereldhave en Volker Wessels. Het is een integraal plan. Dat betekent dat we niet alleen naar de panden kijken, maar naar het hele gebied. We voegen geen winkelmeters toe, maar woningen en pleinen; en we zorgen voor goede verbindingen zodat de kwaliteit van het gebied verbetert. Dat is goed voor de leefbaarheid en daarmee maken we de binnenstad voor lange tijd weer gezond en gezellig. Ook dat is duurzaamheid.' En dat werkt. Het beste bewijs is de komst van Primark en Hudson naar Tilburg. Sander van Oss: 'Primark twijfelde tussen Tilburg en Breda. Deze operatie heeft hen over de streep getrokken. Zonder investeringen en een overkoppelend plan was deze keten waarschijnlijk niet gekomen.'

#### AMENITIES

De filosofie achter de retailprojecten gaat volgens Sander van Oss ook op voor wonen. 'Gezien de druk op de woningmarkt in binnensteden is het belangrijk om projecten te maken waar vraag naar is. Dat doen we door ook hier te zorgen voor iets extra's. De Amerikaanse woningmarkt met zijn 'amenities' fungeert daarbij als voorbeeld. Wij proberen het wonen op een hoger plan te tillen door stadsappartementen te verbijn-

**‘We zorgen voor goede verbindingen zodat de kwaliteit van het gebied verbetert.’**

den met algemene faciliteiten zoals een mooie entree of een gemeenschappelijke verblijfs- en ontmoetingsplek. De jonge generatie is meer van het delen dan van het hebben, dus gemeenschappelijke voorzieningen zijn in opkomst. Waarom zou je een logeerkamer hebben als er misschien maar een keer per jaar iemand komt slapen? Dan kan een hotelachtige kamer in het complex een prima oplossing zijn.'

#### DOORSLAGZONE

Een mooi voorbeeld van wonen nieuwe stijl realiseert NEOO momenteel samen met Koopmans Bouwgroep op een kleine plot middenin de binnenstad van Nieuwegein aan het water. De Doorslagzone is een complex binnenstedelijk project met 450 woningen in 4 woontorens van 30, 40, 50 en 70 meter met een gemengde plint en een garage. Doordat ze het voor eigen rekening en risico bouwen draagt dit project echt hun eigen handtekening. 'Dat is precies waarom we voor onszelf begonnen zijn', zegt Eelco enthousiast. 'Bij Multi misten we de laatste tijd het ondernemen. Hiermee zijn we terug bij onze roots.' Sander deelt zijn enthousiasme. 'We wilden niet de hele plot volbouwen, maar ruimte creëren om prettig te verblijven. Daarom hebben we gekozen voor een plein in het midden

en zijn de torens zo geplaatst en ontworpen dat de zon maximaal op het plein valt en er een goed windklimaat is. Daarnaast zijn de torens afgetrapt met grote terrassen. De ligging aan het water is fantastisch, dus daar maken we maximaal gebruik van. In de zomer kun je er heerlijk blijven, een drankje doen aan het water en naar de bootjes kijken. Naast Nieuwegein werken wij ook in Amsterdam en Rotterdam op dezelfde wijze aan aansprekende woningprojecten.'

#### TOEKOMST

Ondanks hun succes blijven Eelco en Sander met beide benen op de grond staan. Hun droom is niet groot worden, maar mooie projecten afleveren in een prettige sfeer. 'De stip op de horizon is niet om volgend jaar twee keer zoveel projecten te hebben, maar plekken te creëren waar mensen enthousiast van worden en graag naartoe komen', zegt Sander. Eelco sluit daar volledig bij aan. 'Een van de projecten waar ik het meest trots op ben is de Koopgoot in Rotterdam. Die bestaat al 20 jaar en is nog steeds niet gedateerd. De kwaliteit bewijst zich nog elke dag. Ik hoop de komende 10 jaar nog een paar van dat soort aansprekende projecten te doen. Het is mooi om iets te doen waarmee je echt duurzaam waarde toevoegt.'

#### Sander van Oss

##### Mooiste retailcomplex en waarom?

Gelderlandplein: kwaliteit, beleving, goede keuze in branchemix, mix van horeca en beheer op een niet Nederlands niveau. Waar vind je in Nederland een centrum dat schoner en veiliger is en er zo strak bij staat? Van winkelen op Gelderlandplein word je vrolijk.

##### Beste advies dat je ooit hebt gekregen?

Het gaat niet (alleen) om de gebouwen. Het gaat om de ruimte tussen de gebouwen. Hier moeten mensen graag willen verblijven. (Hans van Veggel, Arno Ruigrok en Peter Trimp)

##### Welke fout zul je nooit meer maken?

Mensen vertrouwen die onbetrouwbaar bleken te zijn.

##### Onmisbaar?

Manon, mijn levenspartner en moeder van mijn 2 kinderen.

#### Eelco Nettinga

##### Mooiste retailcomplex en waarom?

Koopgoot: hoge kwaliteit, tijdloos ontwerp, ziet er na meer dan 20 jaar nog steeds fantastisch uit. Voorbeeld hoe je verschillende winkelgebieden in een binnenstad met elkaar verbindt en daarmee het totale centrum versterkt. Commercieel blijvend succesvol.

##### Beste advies dat je ooit hebt gekregen?

Verder kijken dan je "project" lang is en met nieuwe ontwikkelingen vooral ook proberen waarde aan wijken / centra / steden toe te voegen.

##### Welke fout zul je nooit meer maken?

Fouten worden in meerdere en mindere mate voortdurend door ieder mens gemaakt, De kunst is vooral van fouten te leren en daarmee de kwaliteit steeds verder te verhogen.

De grootste fout die in ons vakgebied gemaakt zou kunnen worden, is ontwikkelen op de automatische piloot. De omgeving waarin wij wonen en werken is voortdurend in beweging onder invloed van economische, maatschappelijke en politieke ontwikkelingen. Dat betekent dat behoeftes van gebruikers, eigenaren en investeerders ook voortdurend in beweging zijn. Dit houdt in dat je als ontwikkelaar op moet blijven anticiperen en creatief dient te blijven.

##### Onmisbaar?

Een goed team om je heen dat je voortdurend uitdaagt en inspireert.