EDGAR BERGER

‘Ik wilde weer dichter bij de gebruiker staan’

DOOR **LIZANNE SCHIPPER**

Waarom heb je de overstap gemaakt van Achmea Real Estate naar de kleinere ontwikkelaar Zenzo?

‘Ik merkte dat ik in mijn vorige baan steeds verder van de klant kwam af te staan. Mijn taak bij Achmea Real Estate was vastgoed aankopen voor pensioenfondsen. Voor het contact met de kopers en huurders was je zo drie loketten verder. Ik wilde daar weer dichterbij zitten, om echte impact te kunnen maken. Ik werkte al samen met ontwikkelaar Zenzo en zag hoe vraaggestuurd deze organisatie werkt. Nieuwe opgaven beginnen hier met een dialoog met bewoners, om te achterhalen wat leeft en wat nodig is. Daar word ik enthousiast van.’

Wat ga je precies doen?

‘Zenzo begon met twee partners en is de laatste jaren doorgegroeid naar achttien man, met veel projecten in de pijplijn. Er is meer sturing en structuur nodig, een duidelijke koers. Dat wordt mijn taak. Ik houd ervan om een organisatie verder te brengen, maar wel inhoudgedreven. Daarbij is het handig dat ik ervaring heb met meerdere kanten van het vak. Zo heb ik ook bijna tien jaar als ontwikkelingsmanager bij De Alliantie Ontwikkeling gewerkt.’

Waar zit bij Zenzo de groei?

‘Wij ontwikkelen vastgoed op het snijvlak van wonen, zorg en welzijn. Projecten als intramurale huisvesting, levensloopbestendige woningen en begeleid wonen passen niet bij de doorsnee ontwikkelaar. Het is een vernieuwend segment dat energie geeft, maar ook veel aandacht vergt. Je kunt tegen emotioneel betrokken gebruikers geen standaard zakelijk praatje ophangen. Wij kiezen vaak bewust voor de combinatie van mensen met én zonder zorgvraag. Of we voegen een maatschappelijke functie toe, zoals onderwijs of kinderopvang. We kijken hoe je met vastgoed ontmoeting kunt stimuleren.’



‘Veel ontwikkelaars laten dit segment zitten, terwijl het zo belangrijk is’

Heb je een voorbeeld?

‘In de Amersfoortse wijk Vathorst hebben we een kinderdagverblijf gecombineerd met zorgwoningen en gezondheidszorgfuncties. In de centrale ontmoetingsruimte komen verschillende groepen met elkaar in contact. Daardoor wordt er nu aantoonbaar meer vrijwilligerswerk gedaan.’

Is dat maatschappelijke ook wat jou drijft in het vastgoed?

‘Zeker, dat triggert mij. Veel ontwikkelaars laten dit segment zitten, terwijl het zo belangrijk is. Als je een mooie villa in het Gooi neerzet, maak je één gezin blij. Met deze projecten kun je voor een veel bredere groep iets betekenen. Met de zorg voor ouderen krijgen we allemaal te maken. Het kost veel energie om iedereen in je omgeving op de been te houden, dat merk ik ook. Des te mooier om mijn expertise hiervoor te kunnen inzetten.’

Naam: *Edgar Berger*
Leeftijd: *50 jaar*
Was: *hoofd acquisitie bij Achmea Real Estate*
Is nu: *commercieel directeur bij Zenzo, ontwikkelaar van maatschappelijk vastgoed*

Je hebt planologie gestudeerd, had een baan bij de overheid niet meer voor de hand gelegen?

‘Misschien wel. Na mijn afstuderen heb ik via een adviesbureau bij verschillende gemeenten gewerkt. Ik ondervond daar hoezeer de politiek het ondernemerschap afremt. Daarom heb ik vrij snel gekozen voor de marktkant. Als ontwikkelaar kun je zelf kansen zoeken, van niets iets maken en mensen ervan overtuigen dat wat jij hebt bedacht ook echt kan.’

Na Amsterdam nu dagelijks naar Houten?

‘Ja, deze eerste maanden zit ik vrijwel dagelijks op kantoor. Vanaf mijn woonplaats Aalsmeer is het ongeveer drie kwartier rijden. Met de auto ja, maar wel een elektrische. Bij mijn vorige werkgever was het op kantoor soms echt zoeken naar collega’s. Dat is hier anders. Zeker bij een kleinere organisatie is het effectiever om bij elkaar te kruipen. Samenwerken, ervaringen en kennis uitwisselen is van wezenlijk belang in dit vak. Dan werkt het niet als je drie dagen per week thuis zit.’ ■