

Met DVP bouwde Hans Diepenhorst een gerespecteerde staat van dienst op als regisseur van aansprekende vastgoedprojecten. Anno 2025 timmert hij verder aan de verdieping van zijn integrale visie op vastgoed: 'Als je niet weet aan welke knoppen je kunt draaien, dan komt er tegenwoordig geen goed renderend project meer van de grond.'

'Hoe vaak kom je niet in openbare gebouwen en staan voorzieningen als rolpaden en liften niet in storing? Dat is geen toeval! Als je bij de ontwikkeling niet integraal naar een gebouw kijkt, dan ontstaan er later beheerfouten. En die fouten worden het liefste niet gemonitord. Want alles wat je niet monitort, wordt niet direct als fout gezien. Oftewel: het niet meten betekent geen actie en geen consequenties. Alleen als opdrachtgever, eigenaar of gebruikers sta je wel met lege handen. En dat is nu precies wat wij willen voorkomen! Uiteindelijk draait alles om rendement.'

Aan het woord is Hans Diepenhorst, de nuchtere Zeeuw die sinds jaar en dag managing director van Diepenhorst de Vos en Partners is. Met zijn vastgoedadviesbureau, met een reeks vastgoedlabels, gaat het voor de wind. Het maakt dat hij op dreef is in het gesprek met VG Visie.

In de afgelopen decennia is Diepenhorst de Vos en Partners verder gegroeid als onbetwiste probleemoplosser van complexe en omvangrijke vastgoedvraagstukken en -projecten. De voorbeelden spreken voor zich: The Mall of the Netherlands, De Rotterdam (de verticale

DIEPENHORST DE VOS & PARTNERS

HANS DIEPENHORST, *managing director*

GEEN INTEGRALE KIJK? DAN VRAAG JE OM PROBLEMEN

stad), talrijke projecten in het Zuidas-gebied, zoals Mahler4 en de Rechtbank Amsterdam, de bloemenveiling Royal FloraHolland en het Efteling Grand Hotel zijn zomaar een greep uit z’n portfolio.

Hans Diepenhorst legt uit: ‘Weet je wat het is: op momenten dat het water bij partijen aan de lippen staat en de turbulentie intens wordt, dan bellen ze ons. Dat zie ik al jaren. Vaste opdrachtgevers weten gelukkig dat ze eerder aan de bel moeten trekken, omdat de waarde die we kunnen toevoegen dan navenant toeneemt, en dat gebeurt ook. Ik vind in dat opzicht dat wij als organisatie zijn gegroeid.’

Hij voegt eraan toe: ‘Het is hartstikke mooi dat we betrokken worden als een project is vastgelopen, maar het is nog veel leuker als we vanaf de initiatieffase aanwezig zijn om het project op het juiste spoor te brengen. Niet alleen voor ons, maar vooral voor de opdrachtgever die een hoop sores bespaart blijft. En die rol wordt ons steeds vaker gegund. Zeker door tal van vaste professionele opdrachtgevers. Investeerders, eigenaren en gebruikers, die voor eigen portefeuille ontwikkelen, bouwen én exploiteren. Maar ik heb afgesproken dat ik daar geen uitspraken over doe, en daar houd ik me netjes aan’, zegt hij met een glimlach.

INTEGRALE KIJK ÉN RENDEMENT

Een integrale kijk aan de voorkant van een vastgoedproject. Alle stakeholders aangelijnd en

één sterke regisseur met een helikopterview. ‘Dat kan alleen als je snapt waar de vraag over gaat en goed in de gaten hebt welke momenten en schakels elementair zijn voor het eindresultaat. We begrijpen allemaal dat een opdrachtgever ontzorgd wil worden. Hij kan, en wil, niet alle rapporten lezen. Honderden pagina’s dik. Ook heeft hij geen tijd, én geen échte kennis van de materie, wet- en regelgeving of alle plussen en minnen die onderweg afgestreept moeten worden. Dat is logisch. Het realiseren van vastgoedprojecten, het oplossen van vastgoedvraagstukken is zelden de core business van een opdrachtgever. Die wél weet dat het om miljoenen euro’s gaat en daarom exact wil weten waarom een oplossing gaat renderen en waarom zijn idee wel of niet kan werken. Daarin moet hij kunnen vertrouwen op de expertise van de (vastgoed-)regisseur.’

In een rustig tempo vervolgt hij zijn verhaal. ‘Ik heb het over rendement. Een klant vindt iets mooi of niet. Daar kun je over discussiëren. Maar hij vindt het zeker minder mooi als het gebouw geen rendement oplevert, omdat er foutieve berekeningen zijn gemaakt of verkeerde oplossingen zijn gekozen, omdat schakels in de keten elkaar niet of nauwelijks hebben begrepen. Daarover kunnen we het snel eens zijn.’

Een integrale kijk op een vastgoedproject; alle verschillende disciplines aaneengesloten. Daar ligt de kracht van Diepenhorst de Vos & Partners.



Run 1000 ASML



‘Ach, het is eigenlijk simpel uit te leggen. Iedereen kent het spelletje aan de eetkamertafel op een oud-Hollandse verjaardag. Je fluistert iets in je buurmans oor en de volgende doet hetzelfde bij z’n buurvrouw. Dat gaat net zoveel over elkaar verstaan als de interpretatie van woorden. Aan het einde van de keten ligt iedereen in een deuk, omdat het eindverhaal totaal niet klopt met het initiële verhaal. Nu snapt iedere vastgoedprofessional dat zoiets ontzettend geestig is op een verjaardag, maar niet in de echte wereld. Een niet corresponderend verhaal is het begin van het einde.’

In zijn betoog blijft Hans Diepenhorst hameren op het rendement van de vastgoedinvestering dat ‘ergens in een excel-bestand’ met ‘vette letters’ gedrukt staat. Hij noemt daarbij en passent de nieuwe Wet Kwaliteitsborging voor het bouwen die op januari 2024 werd ingevoerd en in fasen (tot 2028) wordt uitgerold. ‘We moeten als sector kunnen aantonen dat de belofte die we maken, voorafgaande aan de projecten die we realiseren,

‘EEN KLANT VINDT DE OPLOSSING ZEKER NIET MOOI ALS EEN GEBOUW GEEN RENDEMENT OPLEVERT’

**‘JE MOET NIET MET
EEN AMBTENAAR
IN EEN DISCUSSIE
BELANDEN OVER
DE KLEUR VAN DE
KOZIJNEN ALS HET
OVER STIKSTOF
GAAT’**



ook daadwerkelijk uitkomen. Dat gaat over rendementen en prestaties van de gebouwen. Die eisen worden steeds strenger, en onder aanvoering van de technische mogelijkheden, zoals AI en datamonitoring, moeten onze metingen ook steeds nauwkeuriger plaatsvinden. Vroeger hanteerden we de duimstok, nu kunnen we met AI met grote mate van zekerheid voorspellen wat een gebouw gaat doen. Natuurlijk moeten we zelf ons gezond verstand blijven gebruiken, maar AI geeft ons een voorsprong en tegelijkertijd een grote kans om technieken aan elkaar te koppelen en voorspellingen te onderbouwen. Dé reden voor Diepenhorst de Vos en Partners om te investeren in een Dataplatform dat deze informatie verzamelt, labelt en desgevraagd voorziet van adviezen en oplossingen en deze vervolgens aan de stakeholders ter beschikking stelt. Zo kunnen we toekomstige risico's in kaart brengen en direct in de kiem smoren. Daarbij komt wel een stuk kennis van zaken kijken. We leven in een tijd van nulletjes en ééntjes. Maar die zeggen ons niks. Het krijgt pas betekenis als je daaruit de data kunt labelen, en daar een analyse uit kunt trekken, uiteraard gekoppeld aan een relevante benchmark. Pas dan kun je over optimalisatie praten. Dat is wat wij nu doen voor opdrachtgevers. Dat maakt ons werk steeds relevanter, voor zowel bestaande als nieuw te realiseren vastgoedprojecten.'



Park Meadows Amsterdam

**‘OP MOMENTEN DAT HET
WATER BIJ PARTIJEN AAN
DE LIPPEN STAAT EN DE
TURBULENTIE INTENS
WORDT, DAN BELLEN ZE ONS’**

NAAR VOLGEND STATION LOODSEN

Maar voordat een gebouw wordt ontwikkeld, moeten er hordes worden genomen. ‘En die lijken steeds hoger te worden. Stikstof, energievraagstukken, vergunningskwesties, uitzonderingssituaties, procedures van omwonenden. Wij hebben het geluk dat we voor opdrachtgevers mogen werken die in het algemeen met goede plannen komen, dat maakt ons werk inzichtelijker. Maar als dat niet het geval is, dan weten wij ook hoe het op dit moment werkt in Nederland. Je moet precies weten wat je op welk moment wel en niet moet doen. Zowel voor je opdrachtgever, als de stakeholders, die soms nog niet zo overtuigd zijn van de nieuwe plannen. Zo loods je een project naar het volgende station en langzaam maar zeker houd je iedereen aan boord en geraak je gezamenlijk naar de eindbestemming. Dat is een kunst, en die kunst beheerst niet iedereen, zo eerlijk moeten we zijn. Het gaat over communicatie met stakeholders. Zo is het nu ingeregeld: ‘Hartstikke leuk dat jullie een project willen ontwikkelen, maar regel het maar met je omgeving’. Dat is wat er feitelijk gezegd wordt. En dan is het belangrijk dat je uit de inhoud komt, maar je doet jezelf tekort als je die inhoud niet in klare taal kan ontsluiten.’

Hij denkt even na over zijn volgende woorden: ‘Weet je wat het is: je hebt onderweg eigenlijk te maken met twee vormen van wind. Tegenwind en zo’n wervelwind. Je wilt ze allebei vermijden, maar dan kan niet altijd. Tegenwind ontstaat in een project als je stakeholders overrompelt, als je je zin wilt doordrijven en een plan er snel doorheen wilt drukken. Dat lijkt soms best aardig te werken, totdat iemand aan de noodrem trekt en het complete project maanden, zo niet jaren, stilligt. Ik hamer er daarom in ieder project op: welke doelstelling heeft iedere stakeholder? Daar wil ik antwoord op hebben. Pas dan kunnen we om tafel en aan de slag.’

Hij neemt een slok van zijn koffie en gaat verder. ‘Die wervelwind is het oeverloze geheel-en-weer zonder ook maar een meter te maken met elkaar. Je moet vraagstukken wel in de juiste volgorde oplossen. En je moet niet met een ambtenaar in een discussie belanden over de kleur van de kozijnen als het over stikstof gaat. Dat is denk ik een stuk ervaring, weten welke wegen je moet bewandelen, en natuurlijk expertise. Gelukkig kunnen wij die inbrengen en mag ik echt trots zijn op onze organisatie wat wij in de afgelopen jaren hebben weten te behalen voor onze opdrachtgevers. In een periode, dat door veel vakgenoten als een onmogelijke tijd wordt aangemerkt.’