

# Mama

## WERKWIJZE

Dynamische en doordachte projectontwikkeling met unieke combinaties van functies die je nergens anders ziet

Sneller resultaat en maximaal plezier en rendement voor vastgoedbelegger, koper en huurder

Plaatsnaam: Utrecht  
Datum: 2024



# Creating new places to serve as an example

Van een hotel met casino en rooftopbar met uitzicht over de omgeving tot woonzorg midden in een woonwijk, met horeca, retail én een polikliniek. Altijd net even anders dan je gewend bent. MaMa Vastgoed creëert nieuwe plekken met unieke combinaties van functies die anderen niet zo snel samenbrengen. Zo uniek, dat het voor iedereen interessant is.

## **Van dat-is-toch-niet-mogelijk tot wow-dat-willen-wij-ook**

Ook al bestaat het nog niet, wij weten wat de markt vraagt en wat werkt voor een bepaalde plek en gaan tot het gaatje om het mogelijk te maken. Ook (of juist) als de regelgeving het niet toelaat. Eigenwijs als we zijn, rekken we die respectvol op, want bij nieuwe ideeën passen nu eenmaal nieuwe regels. In dat proces nemen wij alle stakeholders mee.

**Wij laten zien dat vastgoedontwikkeling niet plat, maar spannend en leuk is**

Nieuwe en dynamische leefomgevingen creëren op elke prominente plek in de wereld die als voorbeeld dienen.

Plekken waar mensen graag komen omdat er van alles te doen is. Door waarde toe te voegen aan de leefbaarheid, omgevingsdynamiek, identiteit, aantrekkingskracht en functies. Plekken die tegelijk logisch aanvoelen en duurzaam zijn. Voor ons betekent dat kwaliteit leveren voor de langetermijn. Want wij zijn ook weer zo nuchter om iets te bedenken wat vijftig jaar zijn functie kan behouden.

Neem ons Food- en Funpark in Harderwijk. Door er leisure aan toe te voegen en het volledig aan te passen aan de wensen van de omgeving, net even anders. Van niets naar iets, daar zijn wij het beste in. Vooral voor horeca, leisure en combinaties van woningbouw.

**Hoe we dat doen? Met zijn twee. Wel zo makkelijk en snel**

Wij zijn verantwoordelijk, altijd bereikbaar, integer en houden van dynamiek. Alles valt bij ons perfect samen en zo komen wij tot briljante ideeën en creatieve oplossingen. Niets is te gek. Wij pakken kansen en uitdagingen met beide handen aan en versnellen daarin het proces met factor tien.

**Sneller resultaat, maximaal plezier en rendement**

# Wij werken ambitieus, kwalitatief en snel

Waar grote projectontwikkelaars steeds langzamer werken door toename van wet- en regelgeving, schakelen wij juist steeds sneller. En leveren we ook nog eens betere kwaliteit. Dat kunnen wij doen doordat:

- Wij met zijn twee werken, ieder met eigen expertise.
- Onze lijnen kort zijn en we graag kort op de bal spelen.
- Wij partijen om ons heen hebben verzameld die ook snel werken en kwaliteit leveren, die wij blind vertrouwen.
- We ons niet laten leiden door de techniek.
- Ook niet door wat makkelijk te bouwen is. Of goedkoop.
- En al helemaal niet door wet- en regelgeving (wel netjes en respectvol). O, en niet door trends.
- Wij willen het beste. Als je vanaf de start strategisch nadenkt en kwalitatief bouwt, is dat op de langetermijn een duurzamere manier van bouwen. Wij doen niet aan circulair, puur omdat het een trend is. Wij kijken naar wat zo lang mogelijk meegaat: in behoeften, materialen, functies en gebruik.



# Creating real estate for people first.



Als wij een plek zien, voelen wij vaak direct al aan wat goed is voor die plek. En wat er nodig is om het voor elkaar te krijgen.

Daarbij gaan we niet voor standaardconcepten. Wij houden van gedurfde oplossingen met dynamiek. Daarvan maken we altijd aan het begin een schets. Enerzijds om ons idee te visualiseren; om partijen te enthousiasmeren. Anderzijds om klanten te laten zien met welke fases we werken en waar we in de fases, gedurende het proces, precies zitten. Open en transparant, daar houden we van.

We hebben vier hoofdfases, die ook weer zijn opgedeeld:

- **1. Initiatief**
- **2. Ontwikkeling**
- **3. Realisatie**
- **4. Beheer & exploitatie**

# FASE 1: DE INITIATIEFFASE

In deze fase zit absoluut ons onderscheidend vermogen.  
Zo gaan we te werk:

1. Conceptuele gedachte: creativiteit en visie
2. Behoeft- en strategiebepaling
3. Tactiek voor stakeholdermanagement

## **Creativiteit en visie**

We zien een plek of worden op een plek gewezen. Meteen vormen zich ideeën in ons achterhoofd. Vaak ontstaan in deze gedachten ook meteen scenario's, kansen, mogelijkheden en unieke mixen van functies. Die unieke combinaties van functies, dat is wat MaMa Vastgoed typeert. Wij willen plekken creëren waar van alles gebeurt en waar mensen graag hun tijd doorbrengen. Het liefst anders dan wat er al is.

We voelen aan wat nodig is en maken direct van ons ambitieuze idee een conceptuele impressie om iedereen enthousiast te krijgen. Dan gaan we de boer op.

## **Behoeft- en strategiebepaling**

Vaak starten we vanuit de grondeigenaar. Ontwikkelen vanuit eigendom is het makkelijkst. Kennen we de grondeigenaar niet, dan moeten we die eerst achterhalen.

Soms hebben we een idee of zien we een behoefte in de markt, maar past het nog niet in het bestemmingsplan van de gemeente. Dan moeten we serieus nadenken over de strategie en tactiek. Hoe pakken we dit slim en snel aan om het project mogelijk te maken? Of de gemeente komt met een initiatief. Daar komt extra werk bij omdat meerdere partijen de mogelijkheid moeten krijgen om te reageren op een ontwikkeling. Hoe dan ook, we gaan altijd zo snel mogelijk tot de behoefte- en strategiebepaling over:

- Welke partijen kunnen we benaderen?
- Wat is er nodig om vooruit te komen?
- In welke volgorde doen we de dingen?
- Welke strategie zetten we in richting de gemeente en / of de grondeigenaar?

# Ruimtelijk strateeg gemeente Harderwijk

## Henk Maas

*“De samenwerking met Mark en Martijn is open en transparant. Ze denken nooit in problemen, altijd in out-of-the-box oplossingen waardoor de mooiste integrale concepten ontstaan. De samenwerking met MaMa heeft geleid tot een prachtig gebiedsontwikkeling aan de Boekhorstlaan in Harderwijk waar een voormalig agrarisch gebied klem raakte in de infrastructuur. Hier ontstond een mooie mix van financiële dragers en gewenste leisure activiteiten.”*





Creating real estate for **people first.**

# De meest uitdagende fase omdat er veel krachten samenkomen

Alles moet naadloos op elkaar aansluiten: onderhandelingen en gesprekken met de grondeigenaar, gemeente, kopers, huurders, beleggers, de exploitant. Ook met de architect gaan we zo snel mogelijk om tafel voor tekeningen om te achterhalen of het kostentechnisch interessant is voor alle partijen.

Als we dat op een goede manier met ons netwerk doen, kunnen we snel tot beslissingen en een plan komen. Krijgen we niet alle partijen mee of op elkaar aangesloten, is al het werk voor niets geweest.

Gelukkig hebben we een groot, betrouwbaar en kwalitatief netwerk. Dat helpt altijd.

Martijn is de man van de relaties en verbinding. Hij is de generalist met een slimme aanpak en verrassende ideeën met een achtergrond in beleggen, retail en de makelaardij. Ook moet alles secuur gebeuren en precies gelijk lopen.

Daar komt Mark om de hoek kijken. Hij is de trendsetter en procesaanjager met zijn zaakjes altijd op orde. Een echte pionier met een bouwkundige achtergrond die anderen begeleidt in vaak onbekend terrein.

*“Alles valt bij ons perfect samen en zo komen wij tot briljante ideeën en creatieve oplossingen. Niets is te gek. Wij pakken kansen en uitdagingen met beide handen aan en versnellen daarin het proces met factor tien.”*

Het is ook de leukste fase. Er zijn ideeën, schetsen, partijen. Het proces en de volgorde zijn nooit hetzelfde.

De ene keer hebben we de grondeigenaar mee, maar wil de gemeente nog niet mee. Of de gemeente heeft een bepaalde wens, maar moeten we de grondeigenaar nog meekrijgen.



# Manager Bouw & Huisvesting Ziekenhuis St. Jansdal

Anita van der Haar – Ros



*“De samenwerking met Martijn en Mark hebben was zeer prettig. Jullie zijn laagdrempelig bereik- en benaderbaar en denken op constructieve wijze mee in de vastgoedvraagstukken van huurders, opdrachtgevers en prospects. In het proces hebben jullie het verbindende vermogen om op een vriendelijke, maar doortastende manier partijen te koppelen. Dronten kreeg een multifunctioneel gebouw in het hart van de gemeente. Door het koppelen van meerdere partijen en over schotten heen te kijken is dit project meer dan gelukt. Inmiddels zitten we in de nieuwbouw samen met andere zorgpartijen, een diverse mix van bewoners en commerciële partijen.”*

# Food- en Funpark Harderwijk

Een plek waar het hele gezin komt om te recreëren.  
Een plek die opgaat in de omliggende omgeving, met aan  
de ene kant de bossen van de Veluwe en aan de andere  
kant de stad Harderwijk.



# Tactiek voor stakeholdermanagement

Welke stakeholder heeft op welk moment de juiste benadering nodig? Dat werken we volledig uit. En zelfs als iedereen mee is, heb je nu nog steeds geen zekerheid dat het project daadwerkelijk tot stand komt. Er zijn namelijk altijd risico's, zoals:

- Je slaat een heipaal en er zit een Romeins schip in de grond. Het zou je maar gebeuren.
- Stikstofregels die veranderen.
- Partijen die zich toch terugtrekken.
- Contracten die niet goed zijn geregeld.
- Als het te lang duurt, kunnen partijen afhaken.

Ons werk kun je vergelijken met een Chinese circusartiest: een die alle borden hoog houdt. In ons geval staan die voor de belegger, gemeente, eigenaar, beoogd gebruiker(s), aannemer, belanghebbenden en architect. Heb je dit spel niet door, dan ligt alles zo op de grond en is het einde act.

**Mensen denken bij projectontwikkelaars wel eens aan snelle jongens die snel geld willen verdienen.**

Nu zie je hoe groot de risico's zijn.  
Dat vergeten mensen weleens.

Een project duurt zo maar zeven jaar.  
Moet je eens uitrekenen hoeveel tijd, energie en geld dat kost, zonder zekerheid dat het project daadwerkelijk doorgaat.

Daarom investeren wij alleen in projecten waar wij 100% in geloven. En als een project dan uiteindelijk wel gerealiseerd wordt, mag het risico rendement er ook wel uitkomen, vinden wij.

Een project als Harderwijk zien wij dan ook als een extra kind. We zijn er een groot deel van ons leven mee bezig geweest.

# Projectmanager Zorggroep Almere

## Nico Heeman

*“Ik zat al jaren aan tafel met ontwikkelaars, maar het kwam nooit tot een samenwerking. Met dat in het achterhoofd begonnen we aan een samenwerking die wél tot een concreet plan en realisatie leidde. We moesten aan elkaar wennen: wij aan de soms wat ongeduldige, prikkelende, maar altijd inspirerende insteek. Jullie aan onze wil om door te gaan en op het eerste gezicht stroperige besluitvormingsprocessen. Een samenwerking waarbij niet altijd zoete broodjes worden gebakken, maar waarin je elkaar uitdaagt en inspireert. Het leverde een prachtig en toekomstbestendig gebouw op voor mensen met afnemende vitaliteit: een comfortabele en veilige plek om te wonen en leven en onderdeel van de samenleving.”*

*“Jullie prikkelen, inspireren, trekken graag met de partijen op en zijn transparant. Jullie hechten waarde aan synergie. Daardoor zijn jullie gedreven om een mooi concept neer te zetten en niet in de eerste plaats om geld te verdienen. Door jullie verschillende persoonlijkheden zijn jullie het ongetwijfeld niet altijd met elkaar eens, maar jullie weten elkaar daardoor juist uit te dagen en aan te vullen.”*





Creating real estate for **people first.**

# FASE 2: DE ONTWIKKELINGSFASE

Zijn alle partijen aan boord, dan kunnen we de ontwikkelingsfase in. Ook in deze fase maken we het project persoonlijk door alle partijen er continu bij te betrekken. Ook zetten wij in deze fase graag een extra stap om dingen mogelijk te maken en extra zekerheid in te bouwen. De fasen:

1. Behoefte uitdiepen en gedegen trendanalyse
2. Inhoudelijk onderzoeksplan met onderbouwing om passend te maken in het bestemmingsplan
3. Verhuur en verkoop
4. Contractvorming

In deze fase diepen we de behoefte in de markt en vanuit de gemeente uit:

- Waar is behoefte aan?
- Welke vergunningen zijn er nodig?
- Hoe kunnen we het bestemmingsplan organiseren?

We maken een ontwerp en bereiden de huurcontracten en de bouw zorgvuldig voor. Deze fase is voor ons relatief makkelijk. Vergelijk het met een nieuwe keuken plaatsen in je huis. Je weet precies wat je nodig hebt om het voor elkaar te krijgen. Alleen dan op grotere schaal. Wat je wilt aan het einde van de ontwikkelingsfase is:

- Zijn de contracten binnen de termijn?
- Houden huurders zich aan de regels?
- Is er een aannemer gevonden en gecontracteerd?

Er kan altijd iets gebeuren waardoor je opnieuw moet beginnen. Een grondeigenaar die overlijdt. Of de verkoop van horeca op het moment dat corona of een crisis uitbreekt.

Ondanks dat deze fase voor ons makkelijk uit te werken is, is het dus wel een spannende fase. Het moment waarop alles samenkomt en definitief wordt. Gebeurt dat niet, dan zijn we alsnog terug bij af. Geloof ons, onze Kerst is hierdoor wel eens niet zo heel ontspannen geweest.

# FASE 3: DE REALISATIEFASE

In deze fase gaat het project er echt komen. Dat wat we in ons hoofd hebben bedacht en in 3D hebben gemaakt, komt nu echt tot leven. Dé fase waar je het als projectontwikkelaar allemaal voor doet. Dit is wat we gaan doen:

1. Team samenstellen
2. Bouwvoorbereiding
3. Bouwbegeleiding
4. Oplevering

Dit vinden wij dan ook de meest gave fase. Moet je je eens voorstellen dat we langs een ontwikkeling rijden die wij hebben bedacht. Zoals ons project in Dronten, waarin wonen en zorg samenkomen: een starter in een startersappartement naast een woonzorgorganisatie. Jong en oud komen daar perfect samen.

Zo pakken we ook een maatschappelijke rol. Een trots gevoel.

*“Vanaf de start van het bouwteam hebben we constructief gewerkt aan het beste eindproduct waarbij Martijn en Mark de belangen van de verschillende partijen niet uit het oog verloren. Als ontwikkelaars coördineren jullie het bouwteam, waarbij de expertise van de verschillende belangrijke partners optimaal wordt benut en in vertrouwen wordt meegenomen. Wij hebben door de samenwerking, onder leiding van MaMa, een goed project kunnen verwezenlijken omdat 98% van de uitgangspunten helder en bekend waren bij de start van het project.”*

**Commercieel Directeur  
United Installaties  
Martijn van der Klocht.**





Creating real estate for **people first.**



# EEN TEAM MET EEN MENSELIJKE MAAT

We werken in een steeds complexer krachtenveld door toename van wet- en regelgeving, bijvoorbeeld rondom kwaliteitsborging. Als je dan met kleinere aannemers aan grote projecten werkt, komt het niet goed. Daarom hebben wij een aantal partijen om ons heen geselecteerd waarvan we zeker weten dat ze een project naar behoren kunnen uitvoeren en opleveren. Vanuit vertrouwen, expertise en kennis van wet- en regelgeving.

Inmiddels hebben we een sterk team waarin iedereen dezelfde positieve grondhouding heeft: we zetten extra stappen voor elkaar zonder dat het in een contract staat.

Aanwezig zijn en iedereen betrokken houden zorgt voor snelle en soepele oplevering

Wij steken veel tijd in het betrokken houden van het team en we zijn overal bij. Partijen vinden dit prettig. We sturen aan waar nodig en geven de aannemer de gelegenheid om gedurende het proces mee te denken.

Naast dat we dit leuk vinden, beperken we hiermee de risico's en voorkomen we veel gedoe bij de oplevering.

Ook zorgen we altijd dat het opleveringsdossier zorgvuldig opgesteld en paraat is. Op die manier wordt een oplevering sneller en makkelijker geaccepteerd. En als het echt ergens om gaat, kunnen we direct teruggrijpen op gemaakte afspraken.

*“De samenwerking met MaMa is constructief, helder en duidelijk. Martijn en Mark zijn betrokken en doelgericht. Daardoor hebben we twee jaar lang goed samengewerkt en mooi werk afgeleverd.”*

Werkvoorbereider  
Olde Rikkert Bouw B.V.  
Wouter Bruggink



# FASE 4: DE BEHEER & EXPLOITATIEFASE

Deze fase is er altijd, alleen wij doen 'm niet altijd. Vaak dragen we dit over aan de koper, belegger of verhuurder. Zo is Dronten na het bouwen opgeleverd. Ons werk is dan klaar. Hebben we echter een stuk grond in eigendom, dan doen we ook het beheer: van gevelreiniging tot dakbeheer en serviceverlening.

Dit is de droom van elke projectontwikkelaar. Daar moeten we nog hard voor werken.

Wel kunnen we dit, indien gewenst, voor klanten voorbereiden of klanten koppelen aan de juiste partijen die dit voor ze uit handen kan nemen. Denk aan:

1. Meerjarenonderhoud
2. Exploitatie voorbereiden voor de huur
3. In eigen beheer houden of uitbesteden
4. Openbaar gebied

De exploitatiefase gaat natuurlijk altijd makkelijker als er kwaliteit is afgeleverd in de ontwikkelings- en realisatiefase.

Als er dan toch iets stuk gaat, willen mensen teruggrijpen op afspraken en contracten uit eerdere fases. Daarom is het opleveringsdossier zo belangrijk. In Dronten hebben we de VVE beheerder al eerder in het proces aangesloten. Zo kon hij nog tijdens de bouw zijn kennis en expertise inbrengen, waardoor de overdracht en het beheer soepel verliepen.

**Ons motto: hoe eerder je mensen aansluit, hoe beter**

In een hele ontwikkeling geldt dat de samenwerking tussen alle partijen beter verloopt als je ze zo snel mogelijk aansluit en betrokken houdt. Het leven van een projectontwikkelaar klinkt heel spannend, maar het grootste deel van onze tijd zijn we bezig met het managen van het proces en iedereen aan boord, betrokken en geïnformeerd houden. Waar wij ook nog eens het risico over lopen. Je ziet ons dus veel achter de email of aan de telefoon.

Wij durven wel te zeggen dat we met z'n twee voor elkaar krijgen wat andere ontwikkelaars met een team van twaalf mensen doen. Waarom? Wij hoeven niet te overleggen met een directie of managementteam: als wij een risico zien, schakelen we direct.

# Kooij & Dekker ingenieursbureau B.V.

## Jeroen Nijhof

*“Mark en Martijn zijn innovatief, denken mee, nemen de brede verantwoording en gaan altijd in gesprek. Vooral de heldere, open en no-nonsense communicatie vind ik prettig. Het zorgt voor het vertrouwen dat je nodig hebt om samen een mooi eindproduct te realiseren.”*



**Succesvolle projecten zijn de projecten waarin we continu met alle partijen schakelen om te brainstormen en kwaliteit te verbeteren**

Wij hopen dat we je een heldere kijk op onze werkwijze hebben gegeven. En niet alleen dat, vooral dat je gecharmeerd bent geraakt van onze aanpak.

# We ontmoeten je graag.

Heb je interesse in dynamische en doordachte projectontwikkeling met unieke combinaties van functies die je nergens anders ziet? Wil je sneller resultaat en maximaal plezier en rendement voor vastgoedbelegger, koper en huurder?



Martijn Koppert



Mark Lorist

# Thank you

Martijn Koppert

06 51 44 09 52

[martijn@mamavastgoed.nl](mailto:martijn@mamavastgoed.nl)

Mark Lorist

06 51 85 02 47

[mark@mamavastgoed.nl](mailto:mark@mamavastgoed.nl)

**mama**