



**‘Omgaan met
regelgeving hebben we
in de vingers. Hierdoor
is het niet zo’n grote
stap om in pakweg
Italië of Roemenië aan
de slag te gaan.’**

Jorden Goossenaerts,
CONIX RDBM Architects

**Deelnemer
Welt**

‘Je hebt geen drie jaar tijd om markten te verkennen’

Het plaatje telkens zo breed mogelijk bekijken en niet zozeer focussen op het buitenland: zo tracht CONIX RDBM Architects zich te onderscheiden. ‘Onze specialisatie is om net niet te specialiseren. Anders beland je in vaste stramien. Naar projecten in het buitenland zoeken we niet actief, tenzij op vraag van een Belgische of Nederlandse investeerder’, zegt Jorden Goossenaerts, architect en co-CEO.

door Saskia Castelyns
fotografie Koen Fasseur



CONIX RDBM Architects heeft Belgische fundamenteën. Maar daarnaast heeft het ook al ruim twintig jaar met een eigen vestiging vaste voet aan grond in Nederland. Buiten de Benelux werkt het samen met verschillende lokale partners. 'Wij gaan dus niet op zoek naar een buitenlandse markt om die te bewerken. De trajecten die je daarvoor telkens moet doorlopen, duren in onze sector zo lang dat je dat bijna niet kan waarmaken. Wij gaan voor opportuniteiten op projectbasis,' stelt Jorden Goossenaerts.

De specialiteit van het huis is om net niet te specialiseren. Kan u dit toelichten?

Jorden Goossenaerts: 'Door onze visie breed te houden, zijn we vandaag in bijna alle sectoren actief. Vandaag is er almaar meer vraag naar multifunctionele gebouwen, met kantoren, woningen en andere voorzieningen verzameld in eenzelfde complex. Op zulke trends leggen we ons ook wel toe. Zo starten we begin dit jaar de bouw van een omvangrijk multifunctioneel project in Amsterdam met 592 woningen, 20.000 vierkante meter aan kantoren en diverse voorzieningen op wijkniveau. Sinds enkele jaren beschouwen we het als onze missie om meer impact te hebben en heel duurzaam te werk te gaan. We zijn sterk bezig met circulariteit van bestaande gebouwen en dingen. Die aandacht dragen we ook uit in alle lagen van het bureau. Zo is ons nieuw Antwerps kantoor CASA CONIX aan de Mechelsesteenweg volledig circulair ingericht.'

Waarom is het voor een Belgisch architectenbureau toch belangrijk om over de grenzen te kijken?

Jorden Goossenaerts: 'Je kan België opvatten als drie landen: Vlaanderen, Brussel en Wallonië. Wij hebben kantoren in Antwerpen, Brussel en Nederland. We zijn het dus gewend om met verschillende nationaliteiten te werken. Indien nodig hanteren we ook Engels als voertaal. Omgaan met regelgeving hebben we ook in de vingers. Hierdoor is het eigenlijk niet zo'n grote stap om in Marokko, Italië of

Roemenië aan de slag te gaan. Alleen moet je een aanleiding hebben om die effectief te zetten. Je hebt niet drie jaar de tijd om een buitenlandse markt af te speuren naar een concreet project. Dat hebben we vroeger wel geprobeerd in Polen, maar evident was dat niet. Uiteindelijk hebben we daar dan wel projecten gedaan met Belgische investeerders. Toen hebben we beslist dat dit onze manier van werken zou worden. We stappen in een buitenlands project als de opportuniteit er is en we een relatie kunnen helpen in de ontwikkeling daarvan. Bij internationale projecten werken we ook altijd samen met een plaatselijk architectenbureau om de lokale uitvoering ervan vlot te laten verlopen.'

CONIX RDBM Architects is al enkele jaren actief in Roemenië. Wat is daarvan de reden?

Jorden Goossenaerts: 'We hebben er geen kantoor, maar doen ook daar wel projecten die Belgische of Nederlandse investeerders er opzetten. Zo zijn we ten zuidoosten van Boekarest al een drietal jaar bezig met een grote ontwikkeling met een vierduizendtal woningen. We doen dat samen met de projectontwikkelaar Liebrecht & wood, een lokale speler met Belgische aandeelhouders die voornamelijk actief is in Oost-Europa.'

Kan Roemenië de opstap vormen naar meer opdrachten in Oost-Europa?

Jorden Goossenaerts: 'Als Belgische of Nederlandse investeerders opmerken dat onze aanpak goed werkt, dan kan je dat op andere plekken ook doen. Zo bouw je relaties op en wordt de drempel almaar kleiner om de internationale stap te zetten. Met andere partners hebben we al geprobeerd in Zuidoost-Azië aan de bak te komen. Door de pandemie en omdat het heel lang duurt voor je daar iets bereikt, is dat on hold gezet.'

Waarom kijken sommige vastgoedspelers volgens u nadrukkelijk naar Oost-Europa?

Jorden Goossenaerts: 'Dat hangt wat af van het moment, van de plaatselijke regelgeving

en of het aansluit bij hun kwaliteiten en wat ze kunnen brengen. Het is er altijd een complex radarwerk voor iets kan lukken. Liebrecht & wood heeft daar al goed zijn weg gevonden. Wij hebben met hen de afspraak om het masterplan te tekenen, het stedenbouwkundig verhaal te regelen en de architectuur van de wooneenheden te ontwerpen. De landschapsarchitectuur doen we met een partner.'

Eerder was CONIX RDBM Architects al actief in Italië, Polen en Marokko. Wat betekenen die regio's vandaag nog voor uw kantoor?

Jorden Goossenaerts: 'Op dit moment weinig. In Marokko is het lastig om je facturen betaald te krijgen. We hebben daar nog wel een vergund project lopen dat nog niet is uitgevoerd. De grote cultuurverschillen maken het er niet gemakkelijker op, zelfs al beschikken we over een Arabische medewerker. We zijn er wat van teruggekomen om daar veel energie in te steken. In Italië zijn we op residentiële schaal wel actief in Toscane. Dat Christine Conix daar enkele projecten had, speelde in ons voordeel.'

U nam eind oktober deel aan de missie van de Kamer naar de Emiraten. Biedt de Golfregio potentieel voor CONIX RDBM Architects?

Jorden Goossenaerts: 'Elke regio is potentieel aantrekkelijk. Alleen hangt het ervan af wie de vraag stelt. Ons pad naar het buitenland moet echt steeds starten in België of Nederland. Als daar gevestigde Belgische of Nederlandse bedrijven een beroep op ons willen doen, dan staan we daarvoor open.'

<https://conixrdbm.com>



AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



EFRO
EUROPEES FONDS
VOOR REGIONALE
ONTWIKKELING