



# Opdrachtgeverschap

Een Rentmeester NVR is bij uitstek in staat om die menselijke maat in het gesprek te krijgen. Hij snapt de emotie van de grond, hij snapt de ondernemer die hier eigenlijk niet wil vertrekken voor een nieuwe woonwijk. Maar hij snapt ook dat Nederland voortdurend verandert. De Rentmeester NVR heeft voor zichzelf de opdracht om deze dilemma's op te lossen met vindingrijkheid, en nieuwe onverwachte oplossingen te vinden. En de achtergrond van de emotie te begrijpen en daar nieuwe wegen voor te bedenken.

GROND IS EMOTIE. Dit hoor je van boeren, van burgers, van grondexperts, van politici en natuurlijk ook van rentmeesters. De kunst is om hier goed mee om te gaan. Want maar al te vaak wordt gezegd dat een grondverkoop, al dan niet vrijwillig, met emotie gepaard gaat, maar dat betekent niet dat het gemakkelijk is om met die emotie ook daadwerkelijk rekening te houden. Zeker niet als het om een overheidsproject gaat waar de eigenaar gedwongen weg moet of een deel van zijn bezit moet verkopen. Een rentmeester kan dan vaak nog de menselijke maat in de gesprekken brengen.

En dat zal de komende jaren meer dan ooit nodig zijn. Er staat een aantal grote veranderingen te wachten in zowel het stedelijke gebied als het landelijke gebied. De energietransitie zal heel veel ruimte vragen voor een andere manier van energieopwekking en -transport. De klimaatveranderingen vragen ruimte voor veiligheid en natuur en nu de crisis afgelopen lijkt te zijn, is er een enorme druk om ongeveer een miljoen huizen te bouwen. Iedereen zal de noodzaak van deze veranderingen inzien, maar dat betekent niet dat we zomaar over de belangen van de huidige grondeigenaren heen kunnen walsen. Ook al is zijn grond per se nodig voor een nieuwe windmolen, een nieuw woonwijk of een stevigere dijk, dan nog is het niet meer dan logisch om fatsoenlijk om te gaan met de belangen van de grondeigenaar. En toch wordt dat maar al te vaak vergeten, juist omdat de noodzaak van veranderingen groot is.

Deze publicatie gaat over opdrachtgeverschap waarbij diverse opdrachtgevers van de Rentmeesters NVR aan het woord komen en vice versa. Zij vertellen waarom en hoe ze met elkaar samenwerken. De profielen van enkele Rentmeesters NVR laten zien hoe gemotiveerd zij zijn om het niet alleen de opdrachtgever ten dienste te zijn, maar altijd ook oog hebben voor 'de andere kant van de tafel'. Om rust en vertrouwen in de gesprekken te brengen, om de standpunten van de tegenpartij te verwoorden en om uiteindelijk een oplossing te vinden die voor alle partijen acceptabel is.

*Andreas Dijkhuis*  
Directeur NVR



foto Diana van der Es