

‘VEEL BEWONDERING VOOR DE VEERKRACHT VAN ROTTERDAM’

Een partner die feilloos aanvoelt wat de stad nodig heeft en ook de expertise in huis heeft om dat te realiseren. Zo ziet [Paul Oremus](#) van CBRE Global Investors dat. Er is nog genoeg te doen, maar hij gelooft heilig in de kracht van Rotterdam. ‘De stad moet zijn eigen signatuur uitbouwen.’

[Paul Oremus](#) heeft de liefde voor Rotterdam van huis uit meegekregen. Zijn opa en oma kwamen ervandaan en zijn vader heeft onder andere op een werf gewerkt. Zelf heeft hij veel bewondering voor de veerkracht van de stad. ‘Helemaal platgebombardeerd, maar sinds een aantal jaren is de stad bezig met een “comeback”. De Witte de Withstraat, de Zalmhaven, de vele hoogbouw en zo nog veel meer. Deze stad heeft echt karakter en beschikt over een heel eigen kracht. Het is de uitdaging voor Rotterdam om niet op andere Nederlandse steden te willen lijken, maar een eigen signatuur door te ontwikkelen door meer hoogbouw toe te staan en krachtige gebieden te ontwikkelen, zoals op de kop van Zuid.’

CBRE Global Investors (CBRE GI, onderdeel van de internationale vastgoedorganisatie CBRE Group) werkt daar volop aan mee. [Paul Oremus](#) is verantwoordelijk voor de Nederlandse tak. Die beheert drie grote fondsen: kantoren, winkels en woningen. Daarnaast belegt het bedrijf in Europees verband ook in logistiek. De klanten bestaan voornamelijk uit pensioenfondsen en verzekeraars. De bedrijfscultuur is ondernemend en resultaatgericht. Daarbij is CBRE GI zich bewust van de sociale verantwoordelijkheid die de verschillende investeringen met zich meebrengen. Waarden die ze in Rotterdam goed toe kunnen passen. Bijvoorbeeld bij de grootschalige renovatie van Delftse Poort, het iconische gebouw met twee torens van spiegelglas, pal naast Rotterdam CS. Met de grootschalige interne verbouwing van corporate landmark naar multi-tenantlocatie speelt CBRE GI in op de veranderende kantoorbehoefte. ‘Bij kantoren draait het niet alleen meer om goede kantoorruimtes, maar vooral ook om een gezonde werkomgeving onder andere veroorzaakt door additionele services’ stelt [Paul Oremus](#). Daarom krijgen de begane grond en de derde verdieping van Delftse Poort allerlei voorzieningen waar huurders en andere professionals, gebruik van kunnen maken. Denk hierbij aan een Business & Conference Center, een eigentijds restaurant, sportvoorzieningen, flexibele werkplekken en een koffie- en wijnbar. ‘Het

Terraced Tower -
Boompjes Rotterdam





1



1 en 2_Terraced Tower - Boompjes Rotterdam
3 en 4_Delfse Poort - Weena Rotterdam

2

'ROTTERDAM TIMMERT ENORM HARD AAN DE WEG. DE STAD IS EEN MAGNEET VOOR ONDERNEMERS EN DE **OUTLOOK VAN ROTTERDAM IS BETER DAN OOI**T'

delen van voorzieningen kan uit kosten oogpunt prettig zijn. Het is kostbaar om als klein bedrijf op je kantoorvloer een lunchfaciliteit in te bouwen. Het scheelt enorm als je gebruik kunt maken van een grote voorziening op goed niveau. Het is ook een uiting van de deeleconomie. Moderne kantoren zijn ook nadrukkelijk ontmoetingslocaties die een wisselwerking hebben met hun omgeving. Dus bouwen wij dergelijke diensten in onze multitenant kantoren in.'

TERRACED TOWER

CBRE Global Investors is ook actief bij de transformatie van kantoren naar woningen. Een mooi voorbeeld is The Terraced Tower aan de Boompjes, een project waar **Paul Oremus** zeer enthousiast over is. 'We gaan met Provast en First Sponsor over tot herontwikkeling van dit voormalige kantoorgebouw naar 340 koop- en huurwoningen, grotendeels in het middenhuursegment. Dit is een voorbeeld van een succesvolle transformatie: een fantastisch ontwerp op een prachtige plek aan de Maas,



3



4

op twee minuten lopen van de Oudehaven, met een uitzicht dat nooit verveelt.' De belangstelling was dan ook overweldigend. Voor de vijftig koopwoningen waren 800 gegadigden. Voor de huurappartementen verwacht **Oremus** een soortgelijk scenario.

BEDRIJVIGHEID

Ook op retailgebied is CBRE GI duidelijk aanwezig in de stad, bijvoorbeeld als eigenaar van de Koopgoot. 'Een van de leukste winkelgebieden in Rotterdam en al jaren een succes', stelt **Oremus**. 'Rotterdam timmert enorm hard aan de weg. De stad is een magneet voor ondernemers en de outlook van Rotterdam is beter dan ooit. De werkloosheidscijfers zijn flink aan het zakken. Personeel wordt echt een issue. Bedrijven moeten hun best doen om mensen aan te trekken. Een mooi pand op een mooie locatie kan daarbij helpen. De Erasmus Universiteit is een enorme asset. Veel jong talent dat daar studeert wil hier graag blijven. Rotterdam heeft alles in zich om een toppositie in te nemen als stad waar je als bedrijf graag wilt zitten.'



5



6

DRIE VRAGEN AAN PAUL OREMUS

FAVORIETE LUNCH-
ADRES IN ROTTERDAM?
'Brasserie Pierre in
de Pannenkoek-
straat.'

FAVORIETE STUKJE
NATUUR?
'Het Kralingse Bos.'
WAT VERRAST JOU IN
ROTTERDAM?

'De ontwikkeling
van de stad in de
afgelopen jaren,
zoals het Centraal
Station-gebied
en de Witte de
Withstraat.'

'HET IS DE UITDAGING VOOR ROTTERDAM OM NIET OP ANDERE NEDERLANDSE STEDEN TE WILLEN LIJKEN, MAAR EEN EIGEN SIGNATUUR DOOR TE ONTWIKKELEN, DOOR MEER HOOGBOUW TOE TE STAAN EN KRACHTIGE GEBIEDEN TE ONTWIKKELEN.'

Dat is een slag die de stad de komende jaren zal moeten maken, meent **Oremus**. Ondanks de enorme potentie bindt de stad momenteel minder bedrijven aan zich dan andere steden. Daar zit dus ruimte voor verbetering. 'Veel bedrijvigheid is haven-gerelateerd. De olie- en gasbranche, van oudsher sterk aanwezig in Rotterdam, heeft het moeilijk. Rotterdam moet zorgen dat het ook andere industrieën aan zich weet te binden. De komst van KPN Telecom is wat dat betreft een goede ontwikkeling. De diversiteit van industrieën is de kurk waar de stad op drijft.'

BLOEIENDE STAD

Om die diversiteit maximaal in te kunnen vullen is het cruciaal dat de Maasstad ruimte blijft bieden aan ontwikkelende partijen, meent **Oremus**. 'Rotterdam is heel aantrekkelijk voor beleggers en bedrijven, mits de stad niet te veel gaat reguleren. Strikte regelgeving voor de woningmarkt, zoals het 40-40-20-beleid in Amsterdam, is de doodsteek voor mooie initiatieven van partijen die echt een verschil kunnen maken. Hoe meer je de markt haar werk laat doen en hoe minder drempels je opwerpt, hoe beter een stad zich kan ontwikkelen!' ■



7

5 en 7_Koopgoot -
Beurstraverse
Rotterdam

6_Paul Oremus -
Country Manager
Netherlands CBRE
Global Investors