

# BOUTIQUE-KANTOOR TREC VERHOOGT VASTGOEDRENDEMENT

Werken in de nieuwe wereld (het thema van deze VG Special) begint bij een kritische blik op die werkplek zelf. Beheerders en eigenaren van commercieel onroerend goed checken daarom graag of ze nog voldoen aan de wensen uit de markt. Wat kan verbeteren en hoe haal ik meer uit mijn vastgoed? Bij TREC, ofwel Trinity Real Estate Company, weten ze hier uitstekend raad mee.

Eigenaren zijn voor verhuur, asset management, project management en beleggingen bij TREC Amsterdam en nu ook TREC Utrecht op het juiste adres. De grondslag voor deze onderneming werd gelegd in 2011 door companen **Bart Oonk** en Eric Welboren, beide met een sterke achtergrond in vastgoed en makelaardij. Oonk herinnert zich het startjaar als vrij uitzonderlijk. 'Alles stond stil. De economische crisis was in 2008 uitgebroken en duurde nog even voort. Het waren zware tijden voor start ups maar we begonnen toch, want we zagen een niche: in plaats van zowel aan de verhuurderskant als aan de gebruikerskant te gaan zitten, of enkel aan de gebruikerskant, besloten wij uitsluitend namens de verhuurders te gaan optreden. En dan een mooi pakket aan service te bieden. Dit model bestaat nog steeds en blijkt een gat in de markt.'

## HOE KWAM U AAN UW EERSTE KLANTEN IN 2011? \_

**Bart Oonk:** 'Met een goed netwerk en doen wat je zegt, wordt je uiteindelijk veel gegund. En dat hadden we. Bij een beginnend bedrijf kijkt men toch eerst de kat uit de boom, kom je van Jones Lang LaSalle zoals Eric en ik dan is het deels een ander verhaal. Aanvankelijk leefden we van de verhuur. We gingen de boer op: overal langs met het verhaal wat we anders wilden gaan doen. Vastgoed is alleen een traditioneel vak, dus het kost veel overtuigingskracht en tijd voordat er wat verandert. Een mijlpaal was project Overschiestraat 63, dat tijden onverhuurbaar leek. Wij moesten onze verhuurportefeuille vullen en namen deze toen moeilijke opdracht aan. We kregen de verhuur wonderwel op gang. Het was een toetsing van de principes van TREC en dit succes sprak zich snel rond.'



Het kantoor aan de P.C. Hoofstraat 150



Het kantoor



Het kantoor

## MET WELKE PRINCIPES WIL TREC ZICH ONDSCHIEDEN? \_

'In het vastgoed is er vaak marginaal of enkel periodiek overleg met de opdrachtgever. Terwijl wij door ons model een verlengstuk van de opdrachtgever willen zijn en wekelijks overleg nastreven en ook structureel vragen blijven stellen, zoals:

- wat ben je precies aan het verhuren?
- hoe wordt de ruimte opgeleverd?
- is de leegstand nog actueel?
- wat moet of kan er veranderen?
- wat kunnen we nog doen om een kandidaat te overtuigen?
- wat wil de eigenaar?
- is er budget voor verandering of voor marketingacties?
- zijn er nog nieuwe gebouwen aangekocht en of worden er gebouwen uit de portefeuille verkocht?

De Overschiestraat 63 stond in die tijd financieel onder water. De bijzonder beheer afdeling van de desbetreffende bank wilde van de financiering en het vastgoed af. Noodlijdende panden van 3.000 tot 4.000 vierkante meter in -destijds- "no go areas" werden toen verkocht voor bedragen variërend van een paar ton tot circa twee miljoen euro. Je was spekkoper als je durfde. TREC wist ook voor dit pand een goede deal te sluiten. Door te graven en zoeken naar nieuwe partijen in de markt die meer risico willen nemen, een oud pand kopen, verbouwen en beter verhuren. Dat proces bleken wij heel goed te kunnen begeleiden, ook met niet traditionele partijen.'

## WIE ZIJN DEZE OPDRACHTGEVERS DAN? HOE ZIJN DE TAARTPUNTEN VERDEELD? \_

**Oonk:** 'Denk aan partijen via ons netwerk maar ook aan usual suspects, pensioenfondsen en buitenlandse investeerders.'

**Ijsbrand Willemse** (partner en manager nieuw kantoor TREC Utrecht, red.): 'Wij zijn een boutique-kantoor. Behalve de traditionele beleggers zien we inderdaad een sterke groei van buitenlandse investeerders in het Nederlands vastgoed. Private equity is vrij recent ingestapt, men wil 20 procent rendement en stapt daarna ook na een aantal jaar weer uit. Terwijl de meer traditionele pensioen- en/of vastgoedfondsen een rendement van zes à zeven procent ook prima vinden, in combinatie met een stabiele langdurige belegging. De omvang van de taartpunten wisselt dus bij ons. Hun grootte verschilt per product.'

**Oonk:** 'En per periode.'

## OK. WAT IS HET VERDIENMODEL VAN TREC? ADVIESUURTJE - FACTUURTJE? \_

**Oonk:** 'Nee, we krijgen een bepaald percentage per project. Dat hangt ook af van het aantal makelaars dat op de opdracht wordt gezet door de opdrachtgever. De asset manager bij grote klanten bepaalt dan welke kantoren er op de opdracht komen. Gezien de grote financiële belangen wordt er in de meeste gevallen dan wel in eerste instantie een groot kantoor op de opdracht gezet. Al is het alleen al om mee te kunnen schermen als de resultaten wat tegenvallen.'

**Willemse:** 'Maar steeds vaker zet men ons kantoor daar nu naast'

**Oonk:** 'Qua verhuur doen wij veel in het MKB segment. Die bellen vaak rechtstreeks en krijgen hier nog net wat meer aandacht en direct de juiste persoon aan de telefoon. Waar de grotere partijen zoals bijvoorbeeld Microsoft en Apple - door de internationale contracten - gebonden zijn aan de grote internationale makelaarskantoren. **Willemse,** met knipoog: 'Maar als die komen bezichtigen dan krijgen zij dezelfde aandacht hoor.'



Het kantoor



Het kantoor

## INTERESSANT IS DAT TREC BEHALVE ADVIES EN BEMIDDELING OOK SERVICE BIJDET MET EEN EIGEN PROJECTMANAGEMENT BEDRIJF. KLOPT DAT? \_ Oonk:

‘Ja. Behoudens de grote internationale makelaarskantoren zijn er weinig partijen die dit bieden: via TREC-onderdeel TDS verzorgen wij inderdaad ook in- en afbouw. Soms zijn bestaande kantoorruimtes incourant ingedeeld of stellen we na overleg met de eigenaar andere verbeterpunten vast. Dan is het prettig als het niet alleen bij adviezen blijft, maar je meteen kan schakelen. Daarnaast houdt het de communicatie met de mogelijk huurder op gang en wordt de slagingskans op een verhuurtransactie vergroot. TDS is gespecialiseerd op het gebied van het renoveren, moderniseren, herindelen en inrichten van kantoorruimten en bedrijfsruimten en zit hier in hetzelfde pand. TDS voorziet in het totaalpakket: van vloerafwerking, scheidingswanden, verlichting, systeemplafonds, pantry voorziening, zelfs het meubilair en de styling van kantoren, tot aan de benodigde gebouw gebonden- en individuele installaties kan vanuit TDS geregeld worden. Een prettige optie voor onze klanten.’

**Willemse:** ‘Wij zijn momenteel voor M7 Real Estate Netherlands bezig om een project in Amersfoort te verhuren. Samen met TDS hebben wij een geheel plan met kostenplaatje voor het opnieuw indelen en inrichten van een kantoorvleugel opgemaakt. Zo krijgen kandidaat huurders een goede indruk en zorgt het voor new business. De eigenaar wordt totaal ontzorgd.’

## AMSTERDAM LAAT DE KOMENDE VIER JAAR MAAR LIEFST 500.000 M2 AAN NIEUWE KANTOREN BOUWEN, MELDT DE NIEUWE KANTORENSTRATEGIE 2019-2026 VAN B&W. IS DIT WAT DE STAD NODIG HEEFT? \_ Willemse:

‘Er is veel lang geleden gebouwd. Veel van deze gebouwen voldoen niet meer aan de huidige wensen en eisen die gesteld worden. Dus wordt nu bijvoorbeeld in het Hogehil- en Sloterdijkgebied gesloopt en komen er nieuwe kantoor- en woontorens voor terug. Van mij mag het aanbod duurzamer en gemixter. Bouw kantoren die later eventueel ook een andere functie kunnen krijgen. Bouw kantoren waar de huurders makkelijk na drie jaar kunnen verhuizen.

Bedrijven tot een bepaald metrage, zoals start ups, willen snel kunnen doorgroeien en verhuizen naar volgende locaties, zonder dat daar de knalrode vloerbedekking in de huisstijl van de vorige huurder nog in de weg ligt.’

**Oonk:** ‘De corporate huurder vindt duurzaam belangrijk. Het MKB is minder met energielabels bezig en zal niet zo snel “sla van eigen dak eten”. Belangrijker wordt wel, denken wij, dat je met een gebouw een verhaal kan vertellen. Storytelling. Dat kan waarde toevoegen.’

**Willemse:** ‘TREC is bijvoorbeeld betrokken bij de verhuur van kantoorgebouw De Gondel in Amstelveen. De verhuurder heeft hier de algemene ruimte flink aangepakt en vernieuwd, waardoor het gebouw weer voldoet aan de wensen van de gebruikers en het gebouw een verhaal krijgt. Om het weer top of mind te krijgen bij de collega’s, organiseren we er binnenkort een makelaarslunch. Daar maak je kennis met de nieuwe toegevoegde vorm van kantoorbeleving, die spreekt zich vervolgens rond, zodat de kantoorruimte weer eerder verhuurd wordt. Slim aanpakken en opruisen van wat je al hebt, is ook iets dat een stad nodig heeft. Wij kunnen dat. Samen met de eigenaar maakt TREC gebouwen tot een succes.’

## SINDS FEBRUARI 2019 HEEFT TREC OOK EEN NIEUWE VESTIGING IN UTRECHT. WAAROM UTRECHT? \_ Oonk:

‘Omdat we hier kansen zien en omdat onze nieuwe partner **Ijsbrand Willemse** er als een vis in het water is. De vastgoedmarkt heeft er veel weg van de Amsterdamse. **Ijsbrand** heeft zich het afgelopen decennium intensief beziggehouden met de Utrechtse markt, hij heeft daar zijn sporen verdiend en is mede om die reden dé aangewezen persoon om TREC Utrecht op de kaart te zetten. Een belangrijk onderdeel van onze ambities is het vergroten van het werk- en verzorgingsgebied, waardoor wij in staat worden gesteld onze opdrachtgevers nog beter en breder te adviseren. Daar sluit deze opening perfect op aan.’

Intussen is de personal trainer binnengekomen voor de wekelijkse kickbox-work out in de achtertuin. Van sparren met de klant en knokken voor meer rendement naar sparren met elkaar: bij TREC baart oefening kunst.



Bart Oonk, Ijsbrand Willemse, Eric Welboren



Het kantoor

**Wat heeft bouwend Nederland met stip nodig? Oonk:** ‘Grond. Meer flexibiliteit vanuit de gemeente. Agrarische grond bijvoorbeeld, daar mag de boer vaak niks mee. Wat heb je er dan nog aan, als het gebruik van deze grond door boeren krimpt?’

**Willemse:** ‘Er zijn zoveel regels, mag dat wat minder? Bij het eerste loket wordt je al weggestuurd. En goed personeel, het is moeilijk om aan vakmensen te komen.’

**Wat is je favoriete stad? Willemse:** ‘Utrecht’.

**Oonk:** ‘Amsterdam’

**Wat is je favoriete Public Space? Oonk:** ‘Het Vondelpark in Amsterdam. De sfeer daar is fantastisch. De dynamiek van Amsterdam vind ik uniek. Zelf woon ik in Noordwijk, het strand daar is heerlijk, maar op een vroege ochtend door Amsterdam rijden, langs een leeg Museumplein daar word ik blij van.’

**Willemse:** ‘Ik hou van binnensteden, maakt niet uit welke stad. Borrelen, eten, lopen door zo’n centrum, ik hou van de diversiteit in de buurt. Ook ons kantoor in de PC ligt in zo’n lekker levendige omgeving.’

**Wat is je favoriete F&B-concept? Willemse:** ‘Beers & Barrels Utrecht at the Harbour op de Veilinghavenkade

177. Aan de haven met een biertje en goed stuk vlees.’ **Oonk:** ‘Ik kom nogal vaak bij Marathon Amsterdam. Dat is van een vriendje en het is er altijd gezellig.’

**Waar neem je zakenrelaties mee naar toe voor een zakenlunch of diner? Oonk:** ‘Restaurant Vis aan de Schelde (in Amsterdam, red.), een favoriet adres in het vastgoed.’

**Willemse:** ‘Restaurant Wilhelminapark in Utrecht. Dat is nog steeds erg lekker.’

**Welke innovatie gaat het verschil maken? Willemse:** ‘Digitale innovaties worden beter. Maar een goed persoonlijk netwerk blijft belangrijk.’

**Oonk:** ‘Data wordt belangrijker, maar als iedereen uit dezelfde databron tapt dan blijft eigenlijk alles hetzelfde. Alleen wordt het gebruik makkelijker. Goede data is moeilijk te vinden, ik verwacht wel dat deze makkelijker te ontsluiten wordt in de nabije toekomst.’