



FRISIA MAKELAARS
RUDI VAN WECHEM, *vennoot en Manager*
Woningmakelaars

‘KENNEN IEDERE VIERKANTE METER VAN DEN HAAG’

De oprichter van Frisia Makelaars begeleidde ongeveer 100 jaar geleden Friese cliënten die zich met een winkel in Den Haag wilden vestigen. De concentratie op Den Haag en omgeving, Haaglanden, Wassenaar en Leiden duurt voort tot op de dag van vandaag. Dat biedt natuurlijk het enorme voordeel dat je als lokaal gespecialiseerde makelaar en consultant Den Haag en de regio tot in de haarvaten kent; commercieel vastgoed: kantoren en winkels. Maar zeker ook als het om wonen gaat. **Rudi van Wechem**, vennoot en Manager Woningmakelaars: ‘In Den Haag kan de attractiviteit en sfeer per straat verschillen. Maar wij kennen, omdat we met 40 mensen zijn, bij wijze van spreken iedere vierkante meter van de stad.’

‘Als het om woningen gaat zijn we actief bij nieuwbouw en bestaande bouw’, zegt **Van Wechem**. ‘We zijn geen buurtmakelaar maar actief in de hele regio. Als het om 2^e handswoningen gaat vooral in de Haaglanden: Den Haag, Voorburg, Leidschendam, Wassenaar, Rijswijk. Den Haag ontwikkelt zich heel goed. Je ziet dan ook dat steeds meer mensen Den Haag een heel fijne stad vinden om te wonen. Veel nieuwe bewoners komen uit de omliggende regio. Maar we zien bijvoorbeeld ook steeds meer Amsterdammers.’

Wat horen jullie van mensen die in Den Haag en omgeving willen gaan wonen, waarom kiezen ze daarvoor?

‘Een belangrijk argument voor velen is de ligging dichtbij

de zee, met de mooie duinen vlakbij. Het vele groen in de stad en de vele mooie parken spelen ook een rol. De fijne woonwijken worden genoemd. Het goede aanbod van winkels en horeca, scholen en cultuur. Ook dat de stad proper en veilig is met een fijne sfeer horen we meer dan eens. Centraal in de Randstad. Kortom, een hele fijne stad om te wonen.’

En welke buurten zijn dan het meest geliefd?

Er zijn vele heerlijke woonwijken in Den Haag, maar vooral de binnenstad is de afgelopen jaren steeds populairder geworden. Maar de stad is groter dan het centrum. We merken dat de belangstelling van woonconsumenten voor wijken als Binckhorst en Laakhaven en later zeker ook Central Innovation District (CID) toeneemt. Dat zijn wijken waar veel gebouwd gaat worden.’

Wat zijn de kenmerken van deze wijken?

‘Ze liggen ten eerste dicht tegen het centrum aan. Vaak ook dicht bij de vele werklocaties, uitvalswegen en openbaar vervoer. Daarnaast heeft ieder van die wijken zijn eigen karakteristieken. In Binckhorst bijvoorbeeld vind je flink wat bedrijfsgebouwen. Er is een haven, oude hijskranen, oude gebouwen. Stoere, interessante architectuur en nieuwe mogelijkheden. Binckhorst wordt de komende jaren getransformeerd naar een woonwijk. Er worden minimaal 5.000 woningen gebouwd in de huur- én koopsector.



Nieuw Kijkduin



Plesmanduin



ZuidHaven

De wijk Laakhaven heeft ook die ‘rafelrand-kwaliteit’. Daar zijn onlangs nog twee oude hijskranen gerestaureerd. De wijk Zuidwest is ruim opgezet, met veel portiekflats en met woningen uit de jaren vijftig. Daar moet geïnvesteerd worden in renovatie en nieuwbouw. Maar het is een kansrijke buurt, met veel groen.’

Positieve ‘vibes’ dus bij deze buurten, geldt dat ook voor het CID?

‘Ja, ook daar, de wijk rond station Laan van Nieuwoost Indië, zien we veel kansen. Dat ligt in het Bezuidenhout en naast Voorburg en is een zeer populaire wijk. Het is al met al van groot belang dat er in deze buurten gerenoveerd en gebouwd wordt. Er zijn veel plannen en het is belangrijk dat deze ook echt gestalte krijgen. Dat is broodnodig voor de stad. Ook vanwege de doorstroom. Want Den Haag groeit met 4.000-6.000 nieuwe bewoners per jaar. Je hebt dus echt die dynamiek van nieuwbouw en renovatie nodig.’

Jullie adviseren en makelen niet alleen bij bestaande bouw maar ook bij nieuwbouw. Hoe staan de stad en Haaglanden er wat dat betreft voor?

‘Als het om nieuwbouw gaat zijn we actief van Naaldwijk tot Noordwijk. Onze rol is daarbij de laatste jaren steeds meer geworden: in een vroeg stadium ontwikkelaars en beleggers over producten en klantengroepen adviseren. Door onze kennis en voelspriet in de regio weten we waar behoefte aan is. En we kunnen ons daarnaast ook goed inleven in wat een klant met een specifieke plek beoogt. Zo kunnen we ontwikkelaars adviseren plannen aan te passen. Bijvoorbeeld meer differentiatie in indeling en grootte van de appartementen, andere prijsstelling, andere verhouding koop en huur, de keuze van bouwmaterialen en duurzaamheid. Samen weet je heel veel. En die gezamenlijke kennis leidt dus daadwerkelijk regelmatig tot een beter plan. Na verbeteringen zie je vaak dat de verkoop soepeler loopt. Het is daarom echt



Binck Eiland

handig om bij nieuwbouw een makelaar/consultant die de markt goed kent in een vroeg stadium erbij te halen.’

De doorstroming op de woningmarkt in Den Haag kwam net al ter sprake. Worden er genoeg nieuwbouwprojecten gerealiseerd om die doorstroming wezenlijk aan te jagen?

‘Het is belangrijk voor doorstroming op de Haagse woningmarkt dat de plannen voor woningbouw ook daadwerkelijk gestalte krijgen. Waarbij wij dus denken dat je veel moet differentiëren: koop en huur in een gebouw, verschillende soorten woningen en appartementen, niet te veel op één specifieke doelgroep mikken. Soms ook wonen en werken combineren. We hebben goede hoop dat de gemeente Den Haag zal doorpakken. En vergeet niet, gedegen ontwikkelen kost ook tijd.’

Tenslotte, jullie maken deel uit van het samenwerkingsverband Dynamis.nl. Wat betekent dat voor jullie klanten?

‘Wij hebben de krachten gebundeld van dertien regionale makelaars, allen NVM-lid, met dertig vestigingen in heel Nederland die actief zijn als consultants, taxateurs en makelaars op het terrein van wonen en bedrijven; met elkaar het grootste collectief van Nederland. Hiermee hebben we landelijke dekking, regionale diepgang en een uniforme werkwijze. Dat betekent nog meer expertise en kennis waar we uit kunnen putten, om klanten nog beter van dienst te kunnen zijn.’ ■