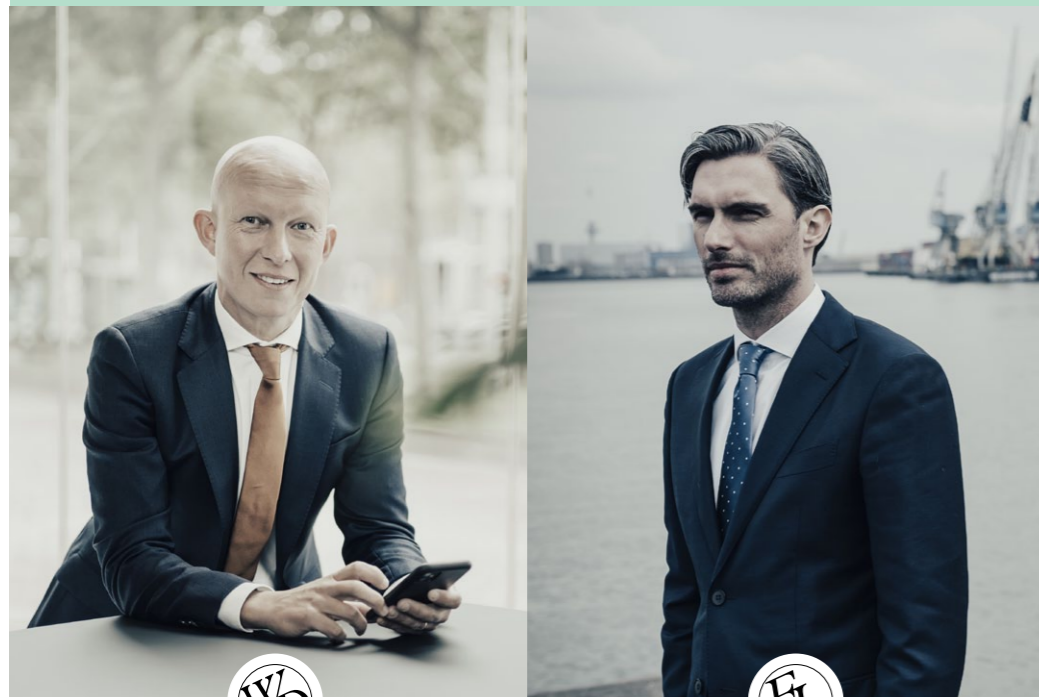


SPECIALIST IN BEDRIJFSMATIG ONROEREND GOED

De Mik Bedrijfshuisvesting uit Rotterdam is een onafhankelijke vastgoed adviesorganisatie. Gespecialiseerd in het adviseren van bedrijven, instellingen, beleggers en institutionele beleggers bij het kopen, verkopen, huren, verhuren en realiseren van bedrijfsmatig onroerend goed. We spreken met Walter Dielemans - recent gestart bij De Mik en de afgelopen 15 jaar werkzaam geweest bij CBRE en DTZ - en met partner Floyd Los, specialist op het gebied van Industrial & Logistics.



Walter Dielemans
Makelaar
De Mik



Floyd Los
Partner De Mik |
Industrial & Logistics

‘Wij hebben vorig jaar de verkoop van kantoorgebouw The Mark, aan de noordkant van Rotterdam, begeleid voor Cromwell en York Capital Management’, zegt Floyd Los. ‘Een gebouw van bijna 23.000 m². Als gevolg van deze succesvolle transactie worden wij steeds vaker betrokken bij dit soort projecten. Daarom zijn we ook zo blij dat Walter nu bij ons werkt. Zijn kennis van zowel de gebruikers- als de beleggingskant vormt een mooie aanvulling binnen De Mik als het gaat om dergelijke omvangrijke en vaak ook internationale transacties. Hij is gewend aan een grote diversiteit van opdrachtgevers; lokale, nationale en internationale. Een goede aanvulling op het grote netwerk dat De Mik hoe dan ook al heeft.’

Netwerk en deals

‘Contacten, netwerken, zijn wezenlijk in de vastgoedwereld’, beaamt Walter Dielemans. ‘De Mik is natuurlijk een belangrijke speler, zeker in de Rotterdamse regio, waar het een flink deel van de markt bedient. Door mijn ervaring en netwerk kunnen we onze rol en positie bij de meest omvangrijke en vaak internationale transacties nog verder verstevigen en professionaliseren. De realiteit in de vastgoedwereld is namelijk dat je met een goed netwerk sneller tot een de juiste deal komt, die voor alle partijen bevredigend is. Als je de juiste combinaties en verbindingen kunt maken, de vereiste contacten kunt leggen, dan vergroot je de kans op een vlotte en voor alle partijen goede deal. Daarom bevalt het mij ook dat bij De Mik iedereen zijn eigen netwerk

heeft opgebouwd, vaak ook gerelateerd aan de eigen leeftijd en veelal opgebouwd met eigen generatiegenoten. Bovendien vind ik het mooi dat de oudere partners al jaren aan het bedrijf verbonden zijn. De Mik is daarmee tevens een heel stabiele partner. Mede een reden waarom ik voor deze club gekozen heb.’

Logistieke markt

De Mik is al langer een grote speler in de logistieke markt, het terrein van Los. ‘We waren van oudsher al groot in de kantorenmarkt en met de komst van Walter gaan we dat nog verder uitbouwen. Daarnaast zijn we de laatste jaren een belangrijke speler in de logistieke markt geworden. We hebben inmiddels een stabiele en kwalitatief goede logistieke en industriële portefeuille opgebouwd. We bedienen als het om dit segment van de markt gaat vooral grote logistieke (inter-)nationale beleggers. Maar we begeleiden ook nationale gebruikers. Zo begeleiden we vanaf dag 1 oprichter Michiel Muller bij de verdere groei van de distributiecentra van Picnic in Nederland. Daarnaast hebben we een aantal serieuze beleggingstransacties mogen begeleiden, zoals de verkoop van BLEIZO Logistics Centre van 50.000 m² in Bleiswijk.’

Last van corona?

Eigenlijk heeft De Mik tot dusver relatief weinig last gehad van de coronacrisis, zegt Dielemans. ‘Er zijn dit jaar mooie transacties gedaan en er komen er nog mooie aan. Natuurlijk is er sprake van een impact op de markt en het transactievolume, maar gelukkig zien wij ook weer veel

nieuwe kansen ontstaan waarop wij voor onze cliënten kunnen inspelen. Bovendien zijn wij ervan overtuigd dat de impact van corona duidelijk maakt dat de behoefte aan kwalitatief goede kantoorgebouwen op de juiste locaties in de toekomst alleen maar verder toe zal nemen. Daar is nu steeds meer belangstelling voor, zowel van huurders als van beleggers. Gebouwen die “alles” hebben: goede klimaatinstallaties, goede centrale voorzieningen en een gevarieerde typologie aan werkplekken. Al met al zijn wij positief over de toekomstige kansen op de kantorenmarkt.’

Niet conjunctuurgevoelig

Ook de logistieke markt is er heel goed uitgekomen, weet Los: ‘Deze markt blijft opnieuw minder conjunctuurgevoelig. De logistieke sector heeft in sommige sectoren juist een boost gekregen door Covid-19 en blijkt wederom een stabiele markt te zijn, zowel voor gebruikers als voor beleggers. Verder zien we dat beleggen in woningen onverminderd populair is en dat de interesse van beleggers in zorgvastgoed - eveneens minder conjunctuurgevoelig - snel in populariteit toeneemt. Ook daarin kunnen we adviseren.’ •

‘WE ZIEN OP DIT
MOMENT VEEL
NIEUWE KANSSEN
ONTSTAAN’

WALTER ZAKELIJKE TERUGBLIK

Belangrijkste moment: Het moment, op de piek van de coronalockdown, waarop ik besloot om te gaan voor ondernemerschap bij De Mik
Mooiste deal: De mooiste en meest creatieve vind ik nog steeds de verplaatsing van KPMG naar Central Plaza; destijds uitgewerkt met De Mik als adviseur van de tegenpartij. Des te mooier om nu samen te werken
Beste bijeenkomst: Nieuwjaarsbijeenkomst in januari, met vijfhonderd man borrelen als haringen in een ton; dat kon toen nog gewoon!
Corona: Enorme impact maar laten we kijken naar de kansen
Wie heeft je geïnspireerd: Hoewel ik het niet altijd volledig eens ben met het gekozen beleid kan ik met respect kijken naar Mark Rutte die altijd vol energie, vertrouwen en een positieve mindset het beste besluit voor dat moment probeert te nemen
Welke app het meest gebruikt: WhatsApp
Beste zakenboek: Shoe Dog van Nike-oprichter Phil Knight

PEERSONLIJKE TERUGBLIK

Sportieve hoogtepunt: Het lopen van de 152 km lange West Highland Way in de Schotse Highlands
Topserie Netflix: Over water
Beste boek: Duur huis, nooit thuis (Renée Lambou)
Beste tv-programma: Mijn beste tv-moment is nog steeds het besluit, ongeveer vijf jaar geleden, om ons tv-abonnement op te zeggen; heerlijk om alle reclame en BN'ers volledig te mogen missen
Vakantie: Campervakantie in eigen land: vier weken, elke dag zon, dertig minuten regen
Corona: Het liefst ijskoud en met een citroentje

ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat zijn jouw plannen voor 2021? Met daarin: Wat wil je bereiken? En hoe ga je dat doen? Combineren van de bestaande kracht van De Mik met mijn eigen corporate ervaring en netwerk. We creëren zo een onverslaanbare combinatie, kunnen elke cliënt optimaal van dienst zijn, bedenken ideeën die geen ander kantoor bedacht krijgt en hebben een hoop fun met elkaar terwijl we dat doen
2 Grootste uitdaging? We hebben samen een enorme bak aan kennis, ervaring en contacten op de Rotterdamse markt. We lopen over van de ideeën en zijn gewend met veel creativiteit projecten en transacties te initiëren. Het behouden van focus en inzet van onze

energie op de juiste dingen is daarbij dan erg belangrijk.
3 Wat staat in elk geval op de planning? In de paar weken die ik hier zit is het gelukt om al een aantal mooie potentiële projecten en transacties te initiëren. Ik ga mezelf vol richten op het verder uitbouwen van deze kansen en het goed bedienen van bestaande en nieuwe cliënten. Daaraan heb ik mijn handen al meer dan volledig vol verwacht ik
4 Wat ga je komend jaar anders aanpakken? Ik zie kansen om meer en anders samen te werken met externe partners; op die manier kunnen we onze eigen dienstverlening verbreden en verbeteren en blijven we maximaal flexibel en snel

PEERSONLIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat ga je anders doen dan in 2020? Hopelijk mogen we weer vaker lekker naar de kroeg of naar een feestje in 2021
2 Wat staat absoluut in je agenda? Bij De Mik is iedereen fervent golfer, dus clubs afstoffen en kijken of ik die 54 naar beneden kan krijgen
3 Goed voornemen? Het afgelopen jaar heb ik veel doorgebracht in de natuur, dat wil ik graag blijven doen
4 Waaraan ga je meer tijd en aandacht schenken? Waaraan minder? Het op een leuke en ontspannen manier doen van heel veel projecten en transacties. Minder tijd besteden aan plannen, interne besloomingen en overleg