

'IK PROBEER ZOVEEL MOGELIJK FLEXIBILITEIT VOOR EEN KLANT TE REALISEREN'

de **Eindhovense**
VASTGOEDWEEK

ma di wo do vr

2 MAART 2021 VISIE PRESENTEERT



MENSENMAKEN *de* STAD

Stadhuisplein

Een goed kantoor kan een wezenlijke bijdrage leveren aan het succes van een organisatie. Voor de gemiddelde organisatie is huisvesting echter geen core business, waardoor je als ondernemer geen partij bent voor een professionele verhuurder. Daarom is er Freox vastgoedadvies. Freox helpt ondernemers bij alle huisvestingszaken. 'Van groei tot krimp: wij zorgen dat het geregeld wordt!', zegt John Hermans.

Tekst:
Petra Pronk

Het vinden van de perfecte huisvesting is een vak apart. John Hermans heeft dat vak in de vingers. Eerst werkte hij 10 jaar als bedrijfsmakelaar bij een makelaarskantoor, later bijna 5 jaar als zelfstandig consultant bij een vastgoedbedrijf. In die rol adviseerde hij grote bedrijven en overheidsinstellingen over hun huisvestingszaken. Dat vond hij uitdagend, en hij was er goed in. 'Wat ik voor een baas kan, kan ik ook voor mezelf', dacht hij. Dus begon hij 7 jaar geleden zijn eigen bedrijf: Freox vastgoedadvies. En daar heeft hij nog geen dag spijt van gehad.

'EEN PAND DAT VOLDOET AAN DE WENSEN MAAKT DAT JE HET BESTE UIT JE MENSEN KUNT HALEN'

Of het nu gaat om het zoeken van een kantoor voor een startup, of het beheren van een grote huisvestingsportefeuille, Freox bestrijkt het hele werkveld van bedrijfshuisvesting. De focus ligt op commercieel en maatschappelijk vastgoed, met name kantoren. Dat is een markt waarin je als adviseur een grote toegevoegde waarde kunt hebben, stelt John Hermans. 'Huisvesting draagt wezenlijk bij aan het resultaat van ondernemers. Mensen zijn een groot deel van hun leven op hun werk, dus die plek moet echt top zijn. Een pand dat voldoet aan de wensen, maakt dat je het beste uit je medewerkers kunt halen.'

De sleutel voor goede huisvesting is erachter komen wat de klant precies wil. Dus maakt hij daar veel werk van. Een traditioneel kantoor of een open ruimte die bijdraagt aan het creatieve proces? Om een gevoel te krijgen van wat bij een klant past en wat nodig is, loopt hij rond in organisaties en praat met medewerkers, om dat vervolgens te vertalen in een geschikte locatie.

Wat doe jij anders dan andere bedrijfshuisvestingsadviseurs?

'De reguliere bedrijfsmakelaardij is sterk transactiegericht. Voor mij ligt de focus vooral bij de locatie. Ik doe intensief onderzoek naar de plek en het pand, en de mogelijkheden daarvan. Zo kijk ik niet alleen naar parkeermogelijkheid, de toegankelijkheid van het terrein of de kwaliteit van een pand, maar ook naar ontwikkelingen in de omgeving. Zijn er bijvoorbeeld mogelijkheden voor uitbreiding? De kunst is dat je alle elementen die relevant zijn voor het succes van

de klant, in kaart brengt. Uit de longlist die zo ontstaat selecteer ik 3 panden die voldoen aan de vraag, en van daaruit starten we de onderhandelingen.'

'IN JE EENTJE HEB JE GEEN ONDERHANDELINGSKRACHT'

Waarom zou je als ondernemer eigenlijk een adviseur in de arm nemen? Je kunt toch ook zelf met een verhuurder om de tafel?

'Dat kan inderdaad, maar in je eentje heb je geen onderhandelingskracht. Wanneer ik als adviseur partijen benader, weten de verhuurders dat ze op de shortlist staan, in concurrentie met anderen. Dus doen ze hun beste bod. Dat leidt tot betere resultaten voor de klant. Onderhandelen is mijn werk, dus ik weet waar de mogelijkheden liggen en welke extra's je eruit kunt slepen.'

Gedurende een traject spreek jij je klanten dagelijks. Waarom zo'n intensief contact?

'Ik zie bedrijfshuisvesting als een gezamenlijk proces. Goede communicatie is daarin cruciaal. Freox = John Hermans, dus de lijnen zijn kort en snel schakelen is makkelijk. Doordat ik mijn klanten bij het proces betrek, zie je eventuele problemen op tijd aankomen en kun je direct bijsturen. Zo komen we nooit voor onverwachte verrassingen te staan.'

Noem eens een voorbeeld van een recent traject waar je trots op bent?

'Het traject met Sendcloud. Dit jonge, snel groeiende bedrijf wilde op korte termijn uitbreiden van 1.200 naar 5.000 m² op een centrale ligging in het centrum van Eindhoven. Dergelijke grote ruimtes in het centrum zijn echter schaars. Uiteindelijk droeg Sendcloud zelf een locatie aan. Ik heb daarop doorgepakt en andere panden in de vergelijking gezet. Toen de keus eenmaal gemaakt was, heb ik ook het contract, met de gewenste flexibiliteit, uit onderhandeld en daarbij echt toegevoegde waarde geleverd.'

Hoe reageert de bedrijvenmarkt op corona?

'Heel verschillend. Veel werknemers zitten thuis, dus dat betekent lege kantoren. In de kantorenmarkt is het onzekerheid troef. Voor de bedrijfshallen is het een ander verhaal. Daar zie ik nauwelijks neergang. De hallen waar productie gedraaid wordt, draaien ook in deze tijd gewoon door. Die diversiteit in reacties zie ik ook terug bij mijn klanten. Ik heb klanten die door corona met bijna lege kantoren zitten en graag plek willen afstoten, terwijl anderen met het oog op de 1,5 meter samenleving juist meer ruimte willen. Ik verwacht dat mensen na de coronacrisis wel weer terug naar kantoor zullen gaan, maar niet zo massaal en frequent als in het verleden. Ook de functie van kantoren zal veranderen: van een plek waar mensen elke dag zitten in een ontmoetingsplek.'

Wat wordt de grootste uitdaging in de kantorenmarkt?

'Het creëren van flexibiliteit. In onzekere tijden neemt de behoefte aan flexibiliteit toe, maar huurcontracten zijn daar nauwelijks op ingericht. Toch is het belangrijk dat dat wel gebeurt, want een contract wordt voor langere tijd afgesloten en als ondernemer wil je je handen vrij hebben om te werken aan de toekomst van je bedrijf. Daarom probeer ik in de onderhandelingen altijd zoveel mogelijk flexibiliteit voor een klant te realiseren, bijvoorbeeld een huurvrije periode of de mogelijkheid van tussentijds opzeggen of onderverhuren. In een standaard huurcontract staat dat de

huurder het pand zelf in gebruik moet hebben gedurende de hele periode. Dergelijke bepalingen kunnen bedrijven flink in de weg zitten als het tijd is voor een volgende stap. Dus moet je zorgen dat zo'n artikel geschrapt wordt.'

Je zit nu 22 jaar in het vak. Wat is de belangrijkste les die je in die tijd geleerd hebt?

'Dat je moet communiceren. Dat klinkt logisch, maar het gebeurt vaak niet. Huurders en verhuurders hebben verschillende belangen, vooral in onzekere tijden zoals nu in de coronacrisis. Hoe moet je huur betalen als je geen omzet draait? Aan de andere kant: de verhuurder heeft ook zekerheid nodig. Dat is een serieus dilemma, en daar kom je alleen uit in goed overleg. Namens mijn klanten ga ik het gesprek met de verhuurder aan, op zoek naar een oplossing waar beide partijen zich in kunnen vinden.'

U bent halverwege

U bent halverwege

'IK WEET WAAR DE MOGELIJKHEDEN LIGGEN EN WELKE EXTRA'S JE UIT ONDERHANDELINGEN KUNT SLEPEN'

EXTRA VRAGEN

John Hermans
vastgoedadviseur bedrijfshuisvesting
Freox vastgoedadvies

Beste restaurant:
Flavour & Spice op de Bleekstraat
De lekkerste koffie:
Sterk en zwart
Mooiste gebouw:
Architectuur gebouwd in de Amsterdamse bouwstijl
Eerste herinnering aan Eindhoven:
Studentenhuis op de

Hemelrijken
Passie voor:
Vastgoed
Topserie Netflix:
De "Breaking Bad" reeks (klassieker)
Uitdaging:
Hardlopen
Post Covid 19, waar kijk je het meest naar uit:
Het moment dat je zonder belemmeringen

vrij kunt gaan en staan waar je maar wilt. Zonder mondkapje en rekening te houden met 1,5 meter afstand

vgvisie.nl