

SQUARE FOUR ZORGT VOOR FRISSE WIND IN WERELI VASTGOED MANAGEMENT

De een speelde als profvoetballer bij HFC Haarlem tegen onder andere Marco van Basten, Wim Kieft en Romario, de ander heeft thrillers met titels als 'De Saraceense Samenzwering' en 'Het Dubai Ultimatum' op zijn naam staan... Wat voor de drie partners van Square Four geldt, gaat ook op voor het bedrijf zelf: het is op een aangename manier anders dan andere vastgoedmanagementorganisaties, met dien verstande dat aan de kwaliteit van de geleverde diensten niet wordt getornd.

Wat als eerste opvalt tijdens het gesprek in het Alkmaarse kantoor van Square Four, is de ontspannen sfeer. Natuurlijk: het hoofdonderwerp van het interview zijn de commerciële, technische en financieel/administratieve diensten waarmee Square Four al bijna tien jaar voor een frisse wind zorgt in de wereld van het vastgoedmanagement. Cees Baas, samen met Eric Bakker en Ton de Graaf goed voor ruim tachtig jaar vastgoederfahrung, verhaalt desgevraagd echter eerst met zichtbaar plezier over

zijn jaren als profvoetballer bij HFC Haarlem. Bakker vertelt enthousiast over de thrillers die hij schrijft en daartoe geprikkeld door de anderen schetst De Graaf vol zelfspot zijn jaren als 'niet-onverdienstelijk amateurvoetballer in het derde van SV Kickers '69' én de renovatie van het door hem gekochte ouderlijk huis. 'We voldoen inderdaad niet aan het beeld dat veel mensen zullen hebben bij de partners van een vastgoedmanagementorganisatie,' erkent Baas. 'Maar of Square Four echt anders is... We zijn met

V.l.n.r. Eric Bakker, Cees Baas en Ton de Graaf in hun prestigieuze project The Valley op de Zuidas in Amsterdam.



'AAN GOEDE PLANNEN EN IDEEËN HEEFT HET ONS NOG NOOIT ONTBROKEN'



Cees Baas

het bedrijf begonnen omdat we het idee hadden dat er ruimte was voor een no-nonsense en hands on vastgoedmanagementorganisatie die meer kwaliteit levert, harder loopt en flexibeler is dan anderen.' Bakker knikt. 'Ons motto is: doe nu eens alsof het vastgoed dat je managed van jezelf is. Dat was voor ons bijna iets vanzelfsprekends, maar getuige onze snelle groei was dat iets waarmee we ons van meet af aan onderscheidden in de markt.'

Hebben jullie die groei in 'coronajaar' 2020 door kunnen trekken?

Bakker: 'Ja. Eens te meer zijn we erachter gekomen dat de wereld van het vastgoedmanagement heel crisisbestendig is. Die gebouwen staan er immers en moeten worden gemanaged, in goede en zeker ook in slechte tijden.'

Baas: 'Verdeeld over 200 gebouwen, hebben we nu ruim 2.000.000 m² aan commercieel vastgoed waarvoor we opeenvolgende en aansluitende activiteiten binnen de vastgoedexploitatieketen ontplooiën. De kwaliteit, efficiency en transparantie waar we om bekend staan krijgt vanaf het vierde kwartaal van 2021 een impuls met een nieuw automatiseringssysteem, dat we momenteel aan het implementeren zijn.'

Eric, om het even in thriller-termen te verwoorden: het vorige interview, in Zomereditie 2020, sloten jullie af met de cliffhanger dat Square Four op het punt stond betrokken te raken bij één van de meest

prestigieuze vastgoedprojecten in Nederland. De naam konden jullie toen nog niet noemen...

De Graaf: 'Nu wel: The Valley op de Zuidas in Amsterdam. Een spraakmakend mixed-use-gebouw met bijna 200 appartementen, retail, een culturele ruimte, een parkeergarage en ruim 20.000 m² aan kantoren. Het ontwerp is adembenemend en mede daardoor is het een van de meest iconische gebouwen van Nederland.'

Bakker: 'In opdracht van asset manager VGE REM gaan wij vanaf de oplevering in het najaar het technisch en financieel management verzorgen. Maar met de exploitatiefase in het achterhoofd, denken we nu al volop mee in de bouwfase.'

De Graaf: 'Ook bij renovatieprojecten blijkt in die realisatiefase onze meerwaarde. Het zijn soms heel basale zaken die wij anders dan de bouwer of ontwikkelaar niet over het hoofd zien, dankzij onze jarenlange ervaring met technisch management. Het ontwerp van The Valley is bijvoorbeeld prachtig, maar er zijn delen van de ramen waar de glazenwasser niet op reguliere wijze bij kan komen. We denken nu na

IS HET EEN BEWUSTE KEUZE GEWEEST OM SQUARE FOUR IN ALKMAAR TE HUISVESTEN:

Nee, niet specifiek. We managen een landelijke portefeuille en hoeven daarvoor niet in bijvoorbeeld Amsterdam gehuisvest te zijn. De keuze voor Alkmaar was destijds vanuit de opstart een combinatie van het zo laag mogelijk willen houden van de kosten en de woonplaatsen van de partners.

WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN:

Cees: Dat was in 2010 (als interimmer) toen ik meer behoefte had aan zelfstandigheid en vrijheid.

Ton: Dat heb ik in principe altijd al wel gehad. Ik kom uit een ondernemersfamilie.

Eric: Van I-4-2009 tot aan de startdatum van Square Four per



Eric Bakker

I-4-2012 heb ik als interimmer in de vastgoedbranche gewerkt. In 2009 dus.

WAT ZIJN VOOR JULLIE DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS (FINANCIËEL, VIRUS, STIKSTOF ET CETERA) ZICH OOK VOORDOET:

Zelf beslissingen kunnen nemen, kansen benutten, een eigen bedrijfscultuur neerzetten.

WELKE DROOM HAD JE VLAK VOORDAT JE BEGON:

Cees: Een kwalitatief mooi bedrijf opzetten met blijve werknemers en klanten.

Ton: Om eerlijk te zijn ben ik ons avontuur redelijk onbevangen (noem het naïef) aangegaan en had daarmee geen concrete toekomstdromen.

Eric: Een medium-sized en kwalitatief

goede vastgoedmanagement-organisatie neerzetten waar mensen met plezier werken.

HOE BEN JE VERANDERD/GEGROEID DE AFGELOPEN JAREN:

Cees: Door gebeurtenissen in mijn omgeving ben ik steeds bewuster van de betrokkenheid van het leven en probeer daarom zoveel mogelijk uit het leven te halen waarbij genieten voorop staat.

Ton: Ik denk dat ik steeds beter in staat ben het grotere geheel te zien en begrijpen.

Eric: Vooral gegroeid in de aspecten van het ondernemen. Bij ondernemen komen toch heel andere zaken kijken dan managen vanuit een loondienstsituatie.

WAT WAS JE HOOGTEPUNT IN 2020:

Cees: Prive is dit de aankoop van een kavel waar we dit jaar een huis op

gaan bouwen.

Ton: Het behalen van mijn golfvaardigheidsbewijs, waarmee ik nu achter Cees en Eric aan kan lopen.

Eric: Niet zakelijk: de twee nominaties voor mijn 3^e thriller De Saraceense Samenzwering, één voor ThrillZone als "Beste Nederlandse thriller 2019" en één voor de Hebban Thriller Prijs 2020.

ALS JE MORGEN ZOU KUNNEN WAKKER WORDEN MET EEN GOEDE EIGENSCHAP OF TALENT ERBIJ, WAT ZOU DAT ZIJN:

Cees: Nog wat extra talent voor golf zou leuk zijn.

Ton: Ik zou wel wat meer geduld willen hebben.

Eric: Gitaar kunnen spelen.

POST COVID-19, WAAR KIJK JE HET MEEST NAAR UIT:

Cees: Dat we weer terug gaan naar het



Ton de Graaf

"oude" normaal.

Ton: Een vakantie naar de zon. Eric: Weer écht ongedwongen mensen kunnen ontmoeten.

WAAR BEN JE GRAAG ALS JE EVEN TIJD VOOR JEZELF NODIG HEBT:

Cees: Ik mountainbike dan graag door de schoolse duinen richting strand.

Ton: (al hardlopend) In de duinen.

Eric: Ik heb geen specifieke plek, ligt aan mijn stemming op dat moment.

WAT HEEFT COVID-19 MET JULLIE ALS ONDERNEMER GEDAAN:

Het heeft ons vooral veel besef gebracht dat we geluk hebben in een business actief te zijn die zo crisisbestendig is. Je zal als ondernemer maar al je opgebouwde werk in één klap zien wegvallen, dat moet vreselijk zijn.



‘IN ‘CORONA JAAR 2020’ ZIJN WE ER EENS TE MEER ACHTER GEKOMEN DAT DE WERELD VAN HET VASTGOEDMANAGEMENT HEEL CRISISBESTENDIG IS’

‘WE WILLEN MEER WERKEN AAN HET BEDRIJF IN PLAATS VAN IN HET BEDRIJF’

In The Valley zitten ook winkels en woningen, zoals in steeds meer mixed use-gebouwen. Is dat voor Square Four reden de blik en het werkgebied te verruimen?

Bakker: ‘Daar denken we wel over na. De afgelopen tien jaar hebben we ons gespecialiseerd in commercieel vastgoed, waarbij we nu vooral kantoren, logistiek en in mindere mate retail managen. Door vorig jaar een vierkoppig managementteam in te stellen, hebben we voor onszelf meer ruimte gecreëerd om enerzijds de bestaande vastgoedsegmenten waarin we actief zijn verder uit te bouwen en anderzijds nieuwe activiteiten te ontplooiën.’

De Graaf: ‘We zijn in de eerste plaats ondernemers. Dankzij het managementteam hoeven we ons minder met de operationele kanten van Square Four te bemoeien en kunnen we ons meer richten op de kansen die we zien. Op het gebied van zorgvastgoed bijvoorbeeld. En woningen. We zeiden vroeger altijd: dat gaan we niet doen, residentieel vastgoed. Maar de vraag vanuit de markt is zo luid en duidelijk, dat we er toch heel serieus over willen gaan nadenken.’

Baas: ‘We willen meer werken aan het bedrijf in plaats van in het bedrijf. Ook willen we nog meer tijd en energie steken in onze bedrijven ARGOS Projectmanagement en BRAM Handyman Services, die getuige de organische groei die ze de afgelopen jaren hebben doorgemaakt in een behoefte voorzien. In beide bedrijven zit nog een enorm potentieel en dat willen we benutten.’

Bakker: ‘Aan goede plannen en ideeën heeft het ons nog nooit ontbroken. In de huidige markt zien we kansen genoeg, binnen de vastgoedexploitatieketen zowel in horizontale als verticale richting, maar je kunt niet alles en moet ook niet alles willen. Het is nu vooral zaak om duidelijke keuzes te maken, over hoe we Square Four, ARGOS Projectmanagement en BRAM Handyman Services verder willen verbreden en verdiepen.’

over hoe we dat op kunnen lossen, zodat alle ramen toch efficiënt en periodiek kunnen worden gewassen. Net als het creëren van voldoende en makkelijk bereikbare ruimte voor de afvalcontainers, een heel ander voorbeeld, zijn het ogenschijnlijk soms kleine onderwerpen die echter veel gedoe en kosten kunnen opleveren als je ze niet al voor de oplevering onderkent en oplost.’

