

‘ER WERKEN HIER GEWOON GOEDE EN AARDIGE MENSEN, ECHE ROTTERDAMMERS’

Nieuwbouwspecialist Atta Makelaars adviseert en begeleidt (sinds 1987) bouwers, projectontwikkelaars, institutionele beleggers en woningcorporaties op het gebied van koop- & huurprojecten in de regio Rotterdam en Haaglanden met verdere uitloop naar Zuid-Holland, Noord-Brabant en Zeeland. We spreken directeur Michael Troost over de projecten Landgoed De Hoven en The Lee Towers.

Atta is natuurlijk veel meer dan een makelaar. Het kantoor is in de loop der jaren steeds eerder in het ontwikkelingsproces bij allerlei mooie projecten betrokken geraakt. Zo werkten ze mee aan de skyscrapers New Orleans en Montevideo op de Wilhelminapier en The Red Apple op het Wijnhaveneiland in Rotterdam. Ook was het betrokken bij de gebiedsontwikkeling in: Rotterdam Nesseland, de Kop van Zuid, Katendrecht, Waterside, de Afrikaanderwijk, de Tarwewijk, de Beverwaard en Zoetermeer Oosterheem.

Waarom verschilt jullie werkwijze van andere makelaars?

‘Wij doen meer dan verkopen en verhuren. Wij adviseren bijvoorbeeld projectontwikkelaars bij de vraag welk soort project er zou moeten komen in een bepaald gebied. Welk product is ideaal, hoe haal je de optimale opbrengst binnen? Daarbij zijn we bezig met de verkoop en verhuur van de projecten in zowel bestaande bouw als nieuwbouw én heeft iedere discipline een eigen afdeling binnen ons bedrijf.’

Waarom bellen ze jullie?

‘Voornamelijk omdat we veel werken voor de professionele vastgoedmarkt. Wij begrijpen bijvoorbeeld goed hoe je een transformatie doet van kantoor naar woning, van een kavel tot een nieuwbouwproject, en ook hoe je dat goed in de markt zet. We

doen dat in een breed werkgebied; werken niet per wijk, maar regiobreed en blinken juist uit om voor professionals te werken in verkoop en verhuur. Ik denk dat het ook helpt dat wij altijd heel erg klantvriendelijk zijn, er werken hier gewoon goede en aardige mensen, echte Rotterdammers. Dit is terug te zien op de beoordelingssite ‘Wie is de Beste Makelaar’ waar Atta al jaren de 1^e plaats van Rotterdam inneemt en zelfs provinciewinnaar werd.’

Je bent dus vaak in een vroegtijdig stadium bij het project betrokken?

‘Zeker, bij Landgoed De Hoven bijvoorbeeld dachten we vanaf het begin mee over drie intieme, veilige

woongebouwen terwijl er vaak in de stad van die grote wolvenkrabbers staan. Er is daar geen bierbalkonnetje, maar terrassen van gemiddeld zestig vierkante meter. Er zijn twee parkeerplekken bij en het ligt in een heel groot park. De plafondhoogte is daar 2,80 meter in plaats van 2,60 meter. Het is in het luxe Park 16Hoven en dus moet je zoeken naar een mix tussen ruimte en locatie. Appartementen genoeg in Rotterdam, maar hoe maak je het verschil?’

Hoe gaat het met de Rotterdamse woningmarkt?

‘Ik moet echt de gemeente Rotterdam een pluim geven die enorm aan stadspromotie heeft gedaan. Rotterdam



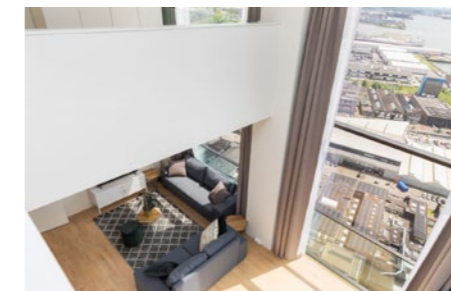
Nederlands grootste transformatieproject The Lee Towers in het MH4 gebied



Het intieme complex Villa de Hoven in nieuwbouwproject Landgoed De Hoven met uitsluitend terrasappartementen en Penthouses



Het Dakpark van Delfshaven met The Lee Towers



Eén van de penthouses in The Lee Towers

telt gewoon mee en we horen bij de grote steden. Wat je wel krijgt is dat de prijzen stijgen waarna sommige mensen juist hun vertier weer buiten de stad zoeken. En dat past mooi bij ons werkgebied want wij zijn regiobreed bezig. Daarom hebben we voor iedereen iets.’

Is de stad nog wel voor iedereen bereikbaar?

‘Het voordeel van Rotterdam is dat de locaties buiten het centrum nog wel bereikbaar zijn voor brede doelgroepen. Dus wat je als makelaar ziet, is dat je kopers erop attendeert dat ze ook die wijken overwegen. De prijzen stijgen, maar we hebben wel een inhaalslag

moeten maken. Het is leuk om door de stad te rijden en dat je ook in iets mindere wijken iets speciaals verzint en die wijken een boost geeft. Dat zie je ook gebeuren met ‘The Lee Towers’ in het MH4 gebied van Delfshaven. Deze toren is Nederlands grootste transformatietraject met bijna 900 woningen terwijl daar eerst gewoon de gemeenteambtenaren aan het werk waren. Daardoor krijgt zo’n gebied een prachtige uitstraling. We hebben de eerste tranche via ‘short stay’ verhuurd en daardoor zijn we ook ‘short stay expert’ geworden. Bij oplevering was alles verhuurd en later kwam het vrij voor regulier verhuur.’

Voor meer informatie www.atta.nl.

Michael Troost directeur Atta Makelaars

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

Dat was in 2012 (het dal van de kredietcrisis)

WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE

CRISIS (FINANCIËEL, VIRUS, STIKSTOF ET CETERA) ZICH OOK VOORDOET:

Gewoon onszelf te zijn. Rotterdams, écht, service als vanzelfsprekendheid en hard werken met een glimlach om onze opdrachtgevers en klanten zo goed mogelijk van dienst te zijn

WELK VAK ZOU JE GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN

ONDERNEMER ZOU ZIJN:

Makelaar

WELKE DROOM HAD JE VLAK VOORDAT JE BEGON:

Om de handel in te gaan

WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN:

Privé de geboorte van mijn dochter en zakelijk de kredietcrisis

WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET MEESTE GEVORMD:

De kredietcrisis

WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE:

Doe maar normaal dan doe je al gek genoeg

WAT WAS JE HOOGTEPUNT IN 2020:

Commercieel zijn dat er meerdere, het op de markt brengen en verkopen/verhuren van o.a. nieuwbouwproject

Landgoed De Hoven in Rotterdam, Nederlands grootste transformatieproject

The Lee Towers, de transformatie van de Petrus & Pauluskerk in Dinteloord,

De Pinas in Dinteloord en de Haagse projecten Nieuw

Kijkduin, de Stadhouders en Raephorst in Wassenaar

WELKE ROL SPEELT MOBILITEIT IN JE ONDERNEMERSLEVEN:

Door onze centrale uitvalsbasis in Rotterdam kunnen we eenvoudig de regio Rijnmond en Haaglanden met verdere uitloop naar Zuid-Holland, Brabant en Zeeland bedienen

IN HET WEEKEINDE WERK IK

WEL/NIET OMDAT:

Dit meestal het beste moment is om projecten de markt op

te brengen en Open Huizen te organiseren (zodra de

mondiale situatie dit uiteraard weer toelaat)

DIGITAAL VERGADEREN: WAAROM WEL/NIET:

Voor belangrijke zaken zeker niet!

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

Commercieel dat Open huizen en fysieke verkoop-/verhuuracties snel weer

mogelijk zullen zijn (en voor ons allen ook de restaurants/cafés weer open gaan zodat we

elkaar daar weer snel kunnen treffen)

WAT IS JE EXIT MOMENT:

Mijn werk en het team zijn veel te leuk, daar denk ik dus nog

helemaal niet aan

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

Thuis bij het gezin, erop uit in de natuur en musiceren