

BROERSMA MAAKT OP ELEGANTE WIJZE OOK VAN WERKEN EEN BELEVING

Het samengaan van KS Bedrijfsmakelaars en Broersma tot Broersma Werken en Wonen, ging in april gepaard met de lancering van broersma.nl als 'hét inspirerende online platform over werken & wonen in Amsterdam'. Volgens de partners van Broersma Werken, Erik Reijn en Merijn Hartog, kunnen beide ontwikkelingen niet los worden gezien van de trend dat wonen en werken steeds meer samenvloeien in de hoofdstad. Dat biedt kansen te over voor een elegante 'onroerend goed connaisseur' die van alle (vastgoed)markten thuis is: Broersma Werken en Wonen.

KAAP. Net als zijn collega's Nanneke Koopman en Kees Kemp van Broersma Wonen (zie de Wonen-special van deze VG Visie), schuift Reijn het project in Amsterdam-Noord naar voren als hét voorbeeld van de onderscheidende meerwaarde van Broersma Werken en Wonen. 'Het is een combinatie van woonappartementen, kantoorruimten en een horecapaviljoen. Onze nieuwbouwspecialisten hebben vanaf de planfase met de ontwikkelaar meegedacht over het ontwerp, de indeling, de doelgroepen en de marketing. De appartementen zijn vervolgens door Broersma Wonen in de markt gezet, terwijl Broersma Werken kopers zoekt voor het horecapaviljoen en de kantoorruimten.'

Hartog voegt er aan toe dat het

samenvloeien van wonen en werken zich bepaald niet beperkt tot nieuwe gebouwen. 'Of het nu om wonen, werken of een combinatie ervan gaat, mensen willen beleving. Monumentale kantoorvilla's zijn zo in trek bij ondernemers omdat ze hun medewerkers bij uitstek een woonbeleving bieden. En veel meer dan een anonieme doos op een bedrijvenpark, geeft een pand met historie en karakter identiteit aan een bedrijf.'

Wat was voor KS Bedrijfsmakelaars en Broersma Bedrijfsmakelaardij dé reden om te gaan fuseren?

Hartog: 'Wat netwerk, kennis en expertise betreft vullen beide bedrijfsmakelaars elkaar gewoon heel goed aan. Door zich te richten op de uitzonderlijke

Erik Reijn (L) en Merijn Hartog

panden die Amsterdam rijk is, zoals oude theaters, scholen en fabrieksgebouwen, heeft KS Bedrijfsmakelaars een niche positie verworven in de creatieve sector. Broersma bestrijkt vanouds de zakelijke markt en heeft, nu wonen en werken steeds meer samenvloeien, als groot voordeel dat het onder één dak zit met Broersma Wonen. Dat biedt enorme synergiemogelijkheden.'

Reijn: 'Kruisbestuiving. Dat is het woord dat niet alleen de fusie heel goed samenvat, maar ook de vorming van Broersma Werken en Wonen. Dat de 32 medewerkers van 'wonen' en 'werken' op verschillende verdiepingen zijn gehuisvest, neemt niet weg dat we heel vaak de krachten bundelen. Met het creëren van een optimale verbinding tussen mens, ruimte en omgeving als doel, is Broersma daarbij als

geen ander in staat om op elegante wijze de potentie van een ruimte te onthullen.'

Elegant?

Hartog: 'Ja. Bij KS Bedrijfsmakelaars was ik al onder de indruk van de manier waarop Broersma woningen en bedrijfsruimten presenteert. Sinds het samengaan heeft de beleving daarbij een centrale plek ingenomen. Op een consequente en stijlvolle manier wordt in print en online niet het gebouw maar de werkbeleving centraal gezet, door in woord en beeld te focussen op aspecten als omgeving, interieur, geschiedenis, functie en mogelijkheden. De juiste ruimte biedt meer dan alleen het juiste aantal vierkante meters.'

Reijn: 'Met onze presentatie waren we onze tijd altijd al vooruit. Nu trekken we

'Veel meer dan een anonieme doos op een bedrijvenpark, geeft een pand met historie en karakter identiteit aan een bedrijf'

dat door naar een nieuw niveau, mede ondersteund door het inspirerende online platform 'broersma.nl' en 'The Edit', een onafhankelijk online journal over Amsterdam met onder andere interviews met ondernemers over hun inspirerende werkomgeving.'

Hartog: 'Behalve voor de presentatie, geldt elegant ook voor de dienstverlening

EVEN VOORSTELLEN: WIE ZIJN ERIK REIJN EN MERIJN HARTOG, WAT IS BROERSMA WERKEN?

Wij kennen elkaar al bijna 20 jaar, we weten wat we aan elkaar hebben en ook wat we niet aan elkaar hebben, we kennen elkaars krachten en zwakke plekken. Die zwakke plekken worden nu ingevuld door de ander. Alleen ga je sneller, samen kom je verder. Broersma werken is ontstaan uit de samen gang van Broersma en KS, waardoor Broersma werken en wonen is ontstaan

Hoe kwam het samengaan van KS Bedrijfsmakelaars en Broersma tot stand? Welke drijfveren liggen eraan ten grondslag?

Positionering in de markt, versterking tussen 2 personen en 2 kantoren, waarbij de niche markt van KS samenkomt met de zakelijke relaties van Broersma (KS de architect en Broersma de structuur)

De focus komt te liggen op het optimaal verbinden van mens, ruimte en omgeving. Kunnen jullie dat toelichten?

Wij vullen een ruimte met woorden, wij accentueren de markante elementen van een ruimte en signaleren deze ook, deze zullen wij bij onze presentatie gebruiken, dat is onze kracht. Mensen zijn steeds meer op zoek naar een overlapping met hun woonomgeving (veiligheid en geborgenheid) dus emotie, en bij een kantoor zijn mensen op zoek naar een verlenging van hun huis, zakelijk maar met een karakter en identiteit

Wat is het werkgebied van Broersma? Hoe onderscheidt de dienstverlening van Broersma zich van andere bedrijfsmakelaars? Op welke markt(en) richt Broersma zich? Groot Amsterdam, waarbij beleggingen geen grenzen hebben. Echter onze focus en kracht ligt bij mkb, tussen

de 5 en de 250 werknemers, oftewel tussen de 50 en 3.000 m². Wij onderscheiden ons door een perfecte presentatie, die van dermate hoge klasse is dat we ons onderscheiden. De combinatie tussen een bouwkundige architect met vastgoed kennis (Merijn) en een zorgvuldige morele makelaar met veel kennis (Erik) is goud.

Wat is de visie van Reijn en Hartog op de (Amsterdamse) vastgoedmarkt? Hoe gaat die markt zich de komende jaren verder ontwikkelen en wat voor rol gaat Broersma daarbij spelen?

De Amsterdamse markt is een hele stabiele zekere markt met veel potentie en mogelijkheden voor beleggers, wij kopen nog steeds veel binnenstedelijk en mooi vastgoed aan binnen Amsterdam. Door de samenwerking met Broersma Wonen onderscheiden wij ons niet alleen van de rest, maar weten opdrachtgevers ons ook goed te vinden voor de verkoop van hun Amsterdams vastgoed. Omdat deze breed in de markt worden aangeboden. Tevens denken wij mee bij een ontwikkeling, wat zijn de behoeftes van de gebruikers en hoe kan jij deze het beste vertalen in je kantorenontwerp. Wij merken dat veel opdrachtgevers die met ons verbouwd hebben bij ons terug komen voor advies. En deze kantoren ook snel verhuurt worden. Onze ervaring is dat veel partijen denken goed te verbouwen terwijl ze in de praktijk anonieme kille kantoorruimtes ontwikkelen. Wij behoeven onze relaties daarvoor. Onze focus ligt voor 60-70 % bij aan- en verhuur, echter merken wij dat we een steeds sterkere positie ontwikkelen in de verkoop- en beleggingsmarkt in Groot-Amsterdam

‘Broersma weet als geen ander wat ondernemers en hun medewerkers willen’

van Broersma. Elegantie draait om de kunst van het subtiele; zowel in de benadering van klanten als in het waarderen en presenteren van een object. Elegant in werken is daarmee dubbelzinnig.’

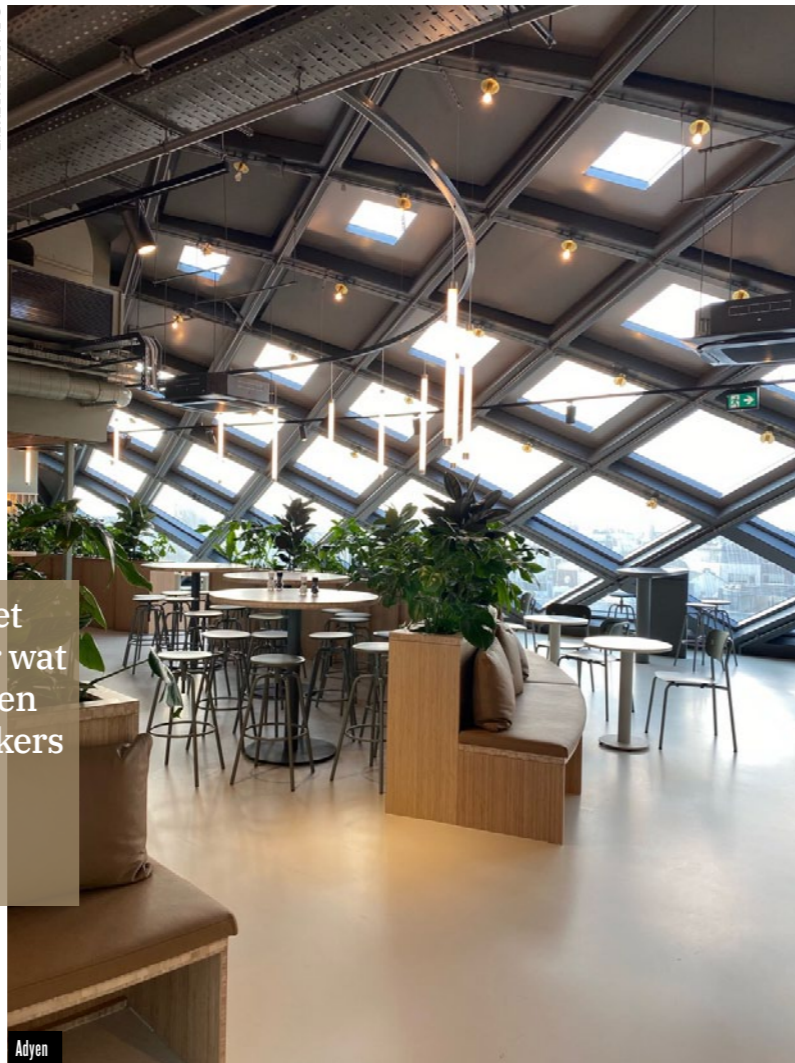
Ik kan me voorstellen dat jullie bedanken voor de verhuur van een onooglijke loods in Diemen...

Reijn: ‘Waarom? Ook zo’n loods heeft potentie en niemand kan die potentie beter herkennen en presenteren dan Broersma. In dit geval zaten we trouwens binnen de kortste keren aan tafel met een ontwikkelaar die ons advies nodig had om een bedrijvenpark in Diemen te realiseren.’

Hartog: ‘Vijf tot 250 medewerkers, 50 tot 3.000 m², dat is het werkgebied waar wij met name opereren, al zijn grotere transacties ook bekend terrein voor ons. Een mooi voorbeeld van de kracht en hechtheid van ons, inmiddels gezamenlijke netwerk,

www.broersma.nl

© FLARE DEPARTMENT



Adyen

is Adyen. Toen dat fintechbedrijf in 2006 begon, klopten de oprichters bij ons aan voor een ruimte van 120 m² die wij in de verhuur hadden. Als adviseur groeiden we in de jaren die volgden met hen mee, tot aan het voormalige Hudson’s Bay-pand van 17.000 m² waar Adyen eind vorig jaar met ruim duizend medewerkers in is betrokken.’

Reijn: ‘Die huisvesting van Adyen door de jaren heen, geeft ook een goed beeld van de ontwikkeling die het kantoor heeft doorgemaakt tot wat het nu moet zijn: een soort clubhuis in een levendige omgeving, liefst de binnenstad, waar je in een bijna huiselijke sfeer kunt werken. Broersma weet als geen ander wat ondernemers en hun medewerkers willen en wordt daarom zowel door ontwikkelaars als bedrijven vaak betrokken bij respectievelijk transformatie- en herhuisvestingsplannen.’



Erik Reijn

ERIK REIJN EN MERIJN HARTOG

Hoe ziet volgens u het kantoor van de toekomst eruit?

Een zakelijk maar comfortabel clubhuis, voorzien van alle technische innovaties maar wel met een huiselijke identiteit. Een kantoor wordt steeds meer een ontmoetingsplek, waar mensen samen komen, gebriefd worden, vergaderen, en naar behoefde blijven werken of er voor kiezen om thuis te werken. Het samenkomen blijft belangrijk, waarbij de bezettingsgraad de komende jaren de grote onzekere factor is, zeker bij grote corporates

Noem een aantal goede voorbeelden van nieuwe kantoren waar eigenlijk alles klopt?

Ons inziens lopen kantoren en oplevering van kantoren, steeds iets achter op de hedendaagse behoeftes voor kantoor gebruik, er is dus momenteel niet echt een ideaal kantoor. Het ideale kantoor moet nog gebouwd worden. Fosbury en Suns, het voormalige prinsengracht ziekenhuis dat door Millten (Foppe Eshuis en Lennart Rottier alsmede Maarten Beucker.) is ontwikkeld komt daar het dichtst bij in de buurt

Welke technologieën en innovaties gaan in kantoren het verschil maken?

Mogelijkheid tot een flexibele schil, de mogelijkheid om in een gangbaar kantoor op

aanvraag makkelijk meer of minder kantoor m² te huren. Soort harmonica kantoor, een normaal kantoorgebouw dat mee kan groeien met de ruimte behoeften van de gebruikers

Wat is jullie visie op de kantorenmarkt op de langere termijn?

Een zeer stabiele markt, de Amsterdamse kantoren markt, maar ook de woningmarkt kan je niet vergelijken met de overige gebieden en steden. Waarbij we niet de fout moeten maken om over te produceren. Die fout hebben we al 2 keer gemaakt, in 2000 (internetbubbel) en in 2006-2007, toen de kantorenmarkt in de lift zat. Dit leidde tot een enorm aanbod aan leegstaande kantoor meters (delen Zuid-Oost en Sloterdijk waren toen een goed voorbeeld). De prijzen van kantoor meters zijn de afgelopen jaren enorm gestegen, wat resulteert in een vloed aan investeerders in BOG ipv woningen. Panden die in het verleden werden ontwikkeld naar woningen worden momenteel ontwikkeld tot kantoor (voorbeelden Keizersgracht 30, Oosteinde 9-II, Sarphatistraat 30, en Beulingstraat 8-10)

Welke trends zijn er en wat kun je er mee doen?

Er is veel behoefte aan kleine overleg ruimtes voor video conference of zoom meetings.



Merijn Hartog

Verder zie je dat een kantoor steeds meer ontworpen wordt als ontmoetingsplek met een link naar een woon gevoel, koffie bar/barista, lunch, ontspanningsplek, zitje etc. Verder wordt er veel meer gelet op de luchtbehandelingsinstallaties, dit komt uiteraard door alle perikelen omtrent corona. Er wordt betaald voor kwaliteit, ook omdat het geld er is, mensen hebben dezelfde wensen en eisen als in de crises van 2008, maar nu met geld op zak. Veel ontwikkelaars en beleggers spelen daar op in. Een goed voorbeeld is the Collection, een samenwerking tussen Highbrook en REB. Een ijzersterk concept, waar je betaalt voor uitstraling, identiteit en services. Gebruikers hebben behoefte aan een kantoor welke volledig kant en klaar is, maar dan wel met karakter en identiteit en conform de hedendaagse maatstaven, maar wel met een huiselijk gevoel.

Welke nieuwe kansen en uitdagingen bepalen de toekomst?

Het is heel moeilijk om vooruit te kijken voor een ontwikkelaar, wat zijn momenteel de trends en behoeften van de gebruikers. Als je nu op papier een gebouw ontwerpt, staat het er in Amsterdam tussen de 3 en 4

jaar (op zijn vroegst). In die tussentijd gebeurd er veel met de wensen en behoeften van de gebruikers. Als het proces van de afbouw meer in overleg met een gebruiker gedaan kan worden, zodat recente behoeften meegenomen kunnen worden ben je een winnaar. Dit geldt voornamelijk voor de grote ontwikkelingen. Meer binnenstedelijk zie je wel dat ontwikkelaars een kantoor afbouwen, met een boetiekachtige uitstraling, volledig turn-key, maar wel in overleg met bijvoorbeeld ons als adviseur. Wij zijn toch het verlengstuk naar de gebruiker toe, dat zeggen wij vaak tegen onze opdrachtgevers.

De winnaars zijn gebouwen die de vraag van de toekomst beantwoorden, wat is die vraag?

Ons inziens is dat het creëren van een Maatpak voor een gebruiker, door samen met de eindgebruiker, makelaar, ontwikkelaar en architect een pand neer te zetten. Een goed voorbeeld hiervan is het pand van Vice Media welke door Millten is ontwikkeld naar de behoefde van de eindgebruiker, in dit geval Vice Media. Hierdoor ontstond er voor Vice Media het ideale kantoor

Welk bedrijf heeft het meest innovatieve kantoor?

Ik denk dat momenteel The Collection een goed voorbeeld

is van binnenstedelijke ontwikkelingen die het meest in lijn liggen met de behoeften van de gebruikers in het centrum, los van het budget. Voorbeelden hiervan zijn de Herengracht 134-136, Chapter 6 en Herengracht 54 chapter 8

Welke mogelijkheden ziet u om met ideeën, concepten, visies, investeringen of andere initiatieven bij te dragen tot een gezond werkklimaat in steden?

Wij zouden als ik de gemeente Amsterdam was investeren in ondergrondse projecten, zoals ze uiteraard nu al doen met parkeerbakken (voorbeeld hobbemakade). Maar wij zouden dat ook bijvoorbeeld doen met de treinen op de Oostelijke Handelskade, ondergronds en daarboven een park. Ook de gehele Stadhouderskade ondergronds, hoe mooi zou dat zijn. Tevens een soort regels/verbod om onnodig reizen zowel auto, trein als vliegtuig, te verminderen, wat met zoom kan met zoom doen. Sporten en bewegen moet in de buurt van je kantoor mogelijk zijn, een douche op kantoor moet standaard zijn.

