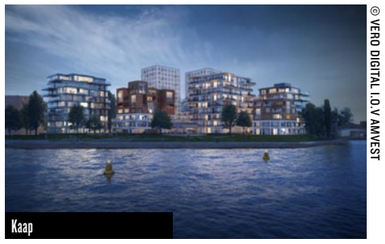
BROERSMA VERVULT ELEGANTE SLEUTELROL BIJ DÉ TREND IN AMSTERDAM: HET SAMENVLOEIEN VAN WONEN EN WERKEN

Als Amsterdam ‘the smallest metropolis in the world’ is, zoals Mick Jagger ooit zei, dan speelt Broersma Werken en Wonen een sleutelrol bij de aan- en verkoop en aan- en verhuur van de meest bijzondere en gewilde woningen en werkplekken in die metropool. Namens Broersma Wonen stellen Nanneke Koopman en Kees Kemp niet alleen vast dat wonen en werken steeds meer samenvloeien in de hoofdstad, maar ook dat het Broersma Werken en Wonen geen enkele moeite kost om een transactie te stroomlijnen met een elegant team dat van alle markten thuis is.


Kaap

© VERO DIGITAL I.O.V AMVEST

Diamantfabriek

© ADA NIEUWENDIJK

Klein Kadoelen

© KARIN BORGHOUTS I.O.V HOUBEN & VAN MIERLO ARCHITECTEN

Hét inspirerende online platform over werken & wonen en alles daar tussenin. Dat is broersma.nl, de site van Broersma Werken en Wonen die inzicht geeft in de meest unieke en inspirerende woningen en werkplekken in Amsterdam. Tips over verborgen parels en onontdekte plekken waar je moet zijn om je in de stad te vermaken of gewoon om je boodschappen te doen, moeten van de site een ‘inspiratieplatform over wonen en werken in Amsterdam’ maken. Last but not least geeft broersma.nl een goed overzicht van de vele raakvlakken en synergiemogelijkheden tussen Broersma Wonen en Broersma Werken, dat eerder dit jaar ontstond door een fusie tussen Broersma Bedrijfsmakelaardij en KS Bedrijfsmakelaars. ‘Binnen deze kantoorvilla zijn de 32 medewerkers van ‘wonen’ en ‘werken’ op verschillende verdiepingen gehuisvest, maar het is verbazingwekkend hoe frequent we integraal samenwerken,’ vertelt Nanneke Koopman, makelaar, nieuwbouwspecialist en partner van Broersma Wonen, vanuit een kamer met fantastisch uitzicht op het zonovergoten Vondelpark. ‘Een goed voorbeeld is KAAP in Amsterdam-Noord. Als nieuwbouwspecialist hebben we onze kennis en expertise ingebracht tijdens de planfase. De appartementen zijn vervolgens verkocht door Broersma Wonen, de bedrijfsruimten in de plinten door Broersma Werken.’ Kees Kemp, makelaar en met Koopman een van de vijf partners van Broersma Wonen, knikt. ‘Met diezelfde rolverdeling onderscheidden we ons ook bij de transformatie van een voormalige diamantslijperij in de Pijp tot de diamantfabriek, een complex waar fantastisch kan worden gewoond en gewerkt. In de wetenschap dat Broersma Wonen zich richt op het topsegment van de Amsterdamse woningmarkt dat wordt gekenmerkt door structurele schaarste, is het niet verwonderlijk dat veel van onze klanten ondernemers zijn. Ook artsen, advocaten, bankiers en accountants worden vanouds door Broersma gehuisvest. Ze weten dat ze ook voor bijzondere en kwalitatief hoogstaande bedrijfshuisvesting bij ons aan het goede adres zijn.’ Daarover vertellen Erik Reijn en Merijn Hartog van Broersma Werken alles in de Werken-special van deze VG Visie.

Wat zijn momenteel de trends op het gebied van wonen in Amsterdam?

Kemp: ‘Aan de ene kant willen mensen zich thuis voelen op hun werkplek, die steeds meer een woonbeleving moet hebben, aan de andere kant willen ze in hun woning goed kunnen werken. Die trend is door de coronapandemie versterkt. Als ze thuis werken, en steeds meer mensen doen dat meerdere dagen per week, willen ze dat niet in een veredelde bezemkast doen maar in een goed geoutilleerde werkkamer waarmee je voor de dag kunt komen.’

Koopman: ‘Vroeger werd altijd gezegd dat in de makelaardij alleen ‘locatie, locatie, locatie’ telde. Dat is in Amsterdam niet meer zo. Het interieur en de identiteit van een woning is steeds belangrijker. Als dat goed en bijzonder is, willen mensen er best voor naar buiten de ring verhuizen. Neem Klein Kadoelen, een nieuwbouwontwikkeling in Amsterdam-Noord met, tamelijk uniek voor de hoofdstad, vrijstaande woningen met een tuin. De ontwikkelaar twijfelde echter of er vraag naar zou zijn en heeft ons er daarom bijgehaald, als nieuwbouwspecialist. We hebben uitvoerig marktonderzoek gedaan, geadviseerd om het project in twee fasen te ontwikkelen, de marketing opgetuigd én er op gehamerd om de door de architect ontworpen gevels met oud-Hollandse gesneden niet weg te bezuinigen. Want die droegen juist bij aan de identiteit van de woningen en de perceptie van kwaliteit. We kregen gelijk. De belangstelling voor de woningen was groot. De belangrijkste doelgroep bleken gezinnen met jonge kinderen die de drukte van het centrum wilden inruilen voor de ruimte en vrijheid die Klein Kadoelen biedt.’

‘Elegant in werken en wonen’ is de nieuwe slogan van Broersma. Waarom elegant?

Kemp: ‘Omdat dat woord helemaal de lading dekt. Elegantie is de kunst van het subtiele, van het achterhalen van de essentie, zowel van de woningen die we aanbieden als in de zoekopdrachten die we formuleren.’

Koopman: ‘Wij zijn in staat woningen in de essentie te waarderen en te presenteren, op zo’n manier dat de elegantie van een object duidelijk naar voren komt. Daarbij onderkennen wij als geen ander het belang van beleving. Dat geldt voor onze eigen site, die we hebben opgewaardeerd tot een inspiratieplatform over wonen en werken in Amsterdam, maar ook voor de manier waarop we de woningen presenteren die aan ons worden toevertrouwd. We spelen op de woonwensen van mensen in met elegante brochures, die prachtig fotowerk en gedetailleerde plattegronden bevatten en daarnaast verleidelijke en onderscheidende teksten over de vorige bewoners en de geschiedenis, mogelijkheden en meerwaarde van de woning. Daar steken we consequent veel tijd, energie en aandacht in.’

Kemp: ‘Ook onze dienstverlening is elegant. Discretie, empathie, integriteit, fatsoen en betrouwbaarheid vind ik ook vormen van elegantie die van toepassing zijn op Broersma. We marchanderen niet. Kenmerkend in dat verband is dat we ook in NVM-verband voorop lopen met initiatieven om het biedingsproces eerlijker en transparanter te maken. Je kunt blind op ons vertrouwen.’

www.broersma.nl

Nanneke Koopman en Kees Kemp

Hebben we in Nederland een woon-PROBLEEM of woon-CRISIS?
We zouden niet willen spreken van een crisis. Er is wel sprake van een structureel probleem waarbij vraag en aanbod niet op elkaar aansluit. Met name voor singles en eenoudergezinnen, die met een inkomen moeten kopen. Het probleem is dat de woningproductie achterloopt bij de groei van de huishoudens en bovendien dat de doorstroming op de woningmarkt stokt. Een mogelijke oplossing voor de korte termijn ligt in systeembouwen van flexwoningen.

Drijven beleggers de prijzen op van huizen?
Hier worden met name particuliere beleggers bedoeld, die een woning kopen om te verhuren. Dat gebeurt niet veel meer in Amsterdam. Met name binnen de ring zijn de prijzen inmiddels te hoog geworden om rendement te maken. Sinds kort geldt in Amsterdam de zogenaamde opkoopbescherming voor woningen onder 512.000 euro.

Gaat de nieuwe minister voor Wonen het verschil maken?
De woningmarkt is door het nieuwe kabinet benoemd als een van de prioriteiten. Dat is hard nodig. Het is goed dat het kabinet de urgentie erkent. Wij pleiten wel voor pragmatisch handelen en vereenvoudiging van procedures.

Het gevecht om de ruimte? Waar bouwen we wel en niet?
Er is nog zoveel ruimte in Nederland. Ook in Amsterdam zien we dat er ruimte is voor groei, door de ontwikkeling van nieuwe gebieden of transformatie van gebouwen. Dat is een van onze specialismen.

Welke innovatie gaat echt het verschil maken?
We zijn nauw betrokken bij het gebruik van hout als bouwmateriaal in plaats van beton. Dat is een belangrijke innovatie die we snel zien groeien. Waar we ook kansen zien, is het hergebruik van bouwmaterialen. Dat wordt in de praktijk nog maar weinig toegepast.

Als je één groep moet noemen die nu op de woningmarkt als eerste hulp nodig heeft, welke groep is dat dan?
Dat zijn in Amsterdam starters die een baan vinden, maar geen betaalbaar huis. Gelukkig zie je dat er aandacht is voor deze doelgroep

Wat wordt het belangrijkste kenmerk van wonen in de toekomst?
Wonen is meer dan een dak boven je hoofd. Het is een way of life, deel van je identiteit. In de stad wordt wonen steeds meer collectief, je maakt deel uit van een community. We zien een ontwikkeling waarbij gebouwen bijdragen aan een betere leefkwaliteit, met groene daktuinen en gemeenschappelijke ruimten om elkaar te ontmoeten

Wat zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen?
Er is teveel aandacht voor kwantiteit in plaats van kwaliteit. We zien nog vaak gebouwen en woningen die niet efficiënt zijn ingedeeld. Het is een van de pijlers van onze toegevoegde waarde: kansen signaleren voor het optimaliseren van projecten.

De stad heeft grotere woningen nodig?
Jazeker. We zien dat de focus nu ligt op het bouwen van betaalbare woningen, veel huur. De meeste woningen zijn klein. Terwijl we weten dat het beste is om doorstroming op gang te brengen. Als je een kwalitatief goede grotere woning toevoegt, komt er een hele keten van verhuizingen op gang.

De betaalbare woning bestaat niet?
Met de lage hypotheekrente zijn er nog steeds betaalbare woningen. Nieuwe woningen zijn ook beter betaalbaar doordat ze energiezuiniger zijn. Dat betekent immers lagere maandlasten