

GROEIEN IN DIENSTVERLENING

Als snelgroeiend bedrijf won Spring Real Estate voor de derde achtereenvolgende keer een FD Gazellen Award. De afgelopen jaren heeft het zich ontwikkeld tot een brede, overkoepelende vastgoed adviesorganisatie met zelfstandige business lines. 'Wij willen alle niches van de vastgoeddienstverlening opvullen', zeggen Stijn de Blaaij en Bart Mittendorff.

In 2017 sloeg Spring Real Estate een nieuwe weg in. Met het aantrekken van ondernemers startten er in hoog tempo nieuwe vastgoeddiensten. Sinds afgelopen jaar vormen Stijn de Blaaij en Bart Mittendorff het bestuur van de organisatie.

Wat is jullie ambitie?

De Blaaij: 'We willen zoveel mogelijk elkaar versterkende vastgoedadviesdiensten samenbrengen onder het Spring label. Die strategie begint nu echt vruchten af te werpen. Er zijn inmiddels meerdere klanten die verschillende diensten afnemen en daardoor terug blijven komen. Verder willen we een volledig landelijke dekking realiseren.'

Welke vestigen zijn er inmiddels en welke kantoren ontbreken nog?

De Blaaij: 'Onze wortels liggen in Amsterdam, maar in 2018 startten we ook in Den Haag en in 2020 in Utrecht. Eind vorig jaar hebben we een groot nieuw kantoor aan de Maliebaan geopend.'

Mittendorff: 'Om voet aan de grond te krijgen in de Utrechtse vastgoedmarkt is het belangrijk daar een volwaardig kantoor te hebben om klanten te ontvangen.'

De Blaaij: 'Het is gelukt de sfeer en cultuur van het Amsterdamse kantoor te kopiëren naar Utrecht. Het moet echt het Spring-gevoel uitstralen. Dat trekt talenten en klanten.'

Mittendorff: 'In juni hebben we een kantoor in Rotterdam geopend. Daar hebben we hoge verwachtingen van. We doen daar nu al huur- en beleggingstransacties, maar gaan met echte local presence Rotterdamse beleggers van ons volledige dienstenpakket voorzien.'

Wat is er verder veranderd sinds jullie aantreden?

De Blaaij: 'We hadden twee doelen: de verschillende teams nog beter laten samenwerken en het aantal diensten laten groeien. Dat eerste doen we door informatie beter te delen en datasystemen te verbeteren. Het tweede onder andere door de start van een eigen afdeling

Design en Build. We kunnen nu zowel huurders als verhuurders helpen met hun fit out of renovatievraagstukken. En dat doen we op onze eigen manier. In dit geval betekent dat: volledige transparantie in de prijsvorming.'

Mittendorff: 'Daarnaast zijn we sinds 1 januari gestart met het verkopen van lege woningen. We richten ons op de woningbelegger die vanwege de nieuwe WWS regels (en deels fiscale box-3 aanpassingen) genoodzaakt is uit te ponden. Vroeger moesten we 'nee' verkopen op de vraag of we ook lege woningen verkochten nadat we het als belegging verkocht hadden. Nu kan dat wel. Verder hebben we op korte termijn nog ambities op het gebied van capital markets, industrial, een horecamakelaar en ESG.'

Zijn alle Business Lines onder Spring Real Estate nog te managen?

De Blaaij: 'Zelfsturende teams met eigen ondernemerschap presteren het meest efficiënt. Daarom zit op iedere business unit een ondernemer die ook



Stijn de Blaaij, managing partner (L) en Bart Mittendorff, managing partner

aandelen in de betreffende BV bezit. Deze ondernemer heeft skin-in-the-game en is gemotiveerd om ook bij tegenslag door te gaan. Daarnaast leiden wij veel talenten op die vervolgens zelf zo'n ondernemersrol kunnen gaan vervullen.'

Willen jullie medewerkers graag zelfstandig ondernemen?

Mittendorff: 'Van iedere tien nieuwe medewerkers, werkt de helft hier na vijf jaar nog. Zij hebben ook echt de ambitie om te ondernemen. Dat kan door te groeien binnen hun eigen team of een nieuwe dienst binnen het ecosysteem op te zetten.'

De Blaaij: 'Spring financiert de start van hun onderneming en zorgt voor een ingerichte werkplek. Dat maakt de stap minder groot. Ons groeimodel ontzorgt. Je kunt meteen beginnen met waar je goed in bent.'

Deze zomer beginnen jullie met een kantoor in Spanje. Waarom daar?

De Blaaij: 'Dat is echt een spannend avontuur. Alexander Zweering gaat zelfs met zijn gezin naar Valencia om er diverse Spaanse teams op te zetten.'

Mittendorff: 'De dynamiek op de Spaanse vastgoedmarkt levert nog betere rendementen op. Tegelijkertijd loopt ze vergeleken met Nederland wel achter. We zien mooie kansen om met ons model de Spaanse markt te betreden.'

De Blaaij: 'Wij geloven dat ons groeimodel ook in andere landen functioneert. Als het lukt, gaan alle grenzen open.'

Mittendorff: 'Hoe dit avontuur afloopt weten wij niet. Ook voor ons is het een open einde, maar wij hebben er het volste vertrouwen in.'