



de GRONINGSE VASTGOED WEEK

MENSENMAKEN de STAD
2023

INHOUD



de GRONINGSE VASTGOEDWEEK 2023

MENSENMAKEN de STAD



Met de focus op Groningen zetten we de uitdagingen en kansen op het gebied van wonen, werken, winkelen, mobiliteit en recreëren uiteen. Lees hier de nieuwste vastgoedverhalen over Groningen.

Wethouder Rik van Nijenhuis: 'Groningen moet geen woonstad worden'

In de zesde stad van Nederland zijn er veel uitdagingen net zoals in de rest van Nederland. Er is veel behoefte aan woonruimte, grote winkelketens trekken zich terug uit de stad en duurzaamheid speelt een belangrijke rol. Hoe ziet het wonen, werken en winkelen van de toekomst er uit in Groningen?

Charles de Preter: 'Gelukkig is er serieus geld gereserveerd voor het doortrekken van de Lelylijn'

Charles de Preter, consultant bij Cushman & Wakefield, beschrijft de aantrekkelijkheid van Groningen om een kantoor te vestigen op basis van drie B's: beschikbaarheid, betaalbaarheid en bereikbaarheid. 'De beschikbaarheid gaat niet alleen om de locaties, maar ook om de beschikbaarheid van personeel. Een op de vier inwoners van de stad is student en dat merk je aan het vestigingsklimaat voor ICT start ups.'

Eric Bos, voorzitter van de Groningen City Club: 'Je hebt allemaal het belang dat je wil dat zo veel mogelijk mensen bij jou op bezoek komen.'

Natuurlijk zijn er ook in Groningen minder winkels. Dat zie je terug in een consumentenonderzoek door I&O Research. Het aantal vierkante meters in de detailhandel en horeca daalde met ruim 25.000 vierkante meter. De horeca nam de plekken in en er kwamen woningen die leegstand voorkwamen. Retail levert jaarlijks nu net geen 330 miljoen euro op. Eric Bos, voorzitter van de Groningen City Club, ziet op zich een gezonde binnenstad.



'Parel van het Noorden kent grote dynamiek'

1BOX, de nummer drie in de markt van de self storage is actief op zoek naar een locatie voor een tweede vestiging in Groningen. Het bedrijf van Jan P. Bikker, oprichter en managing director, kende de afgelopen jaren een snelle groei en onderscheidt zich door de locatievoorwaarden. In plaats van nieuwbouw op anonieme bedrijfsterreinen kiest 1BOX voor plekken bij woongebieden en ombouw van bestaande panden. De inbreidingsplannen van Groningen binnen de Stadsring vindt Jan Bikker dan ook razend interessant.



'De aantrekkingskracht van Groningen is veel sterker dan men denkt'

De eerste vestiging van restaurantketen 't Zusje in Noord-Nederland is een feit. En natuurlijk kon dat nergens anders dan in Groningen, de mooiste en gezelligste stad van het Noorden. Aldus Etienne van Unen, oprichter van VanUnenVastgoed VUV, die vanuit zijn eigen passie en 'professionele hobby' van goed eten en lekkere wijnen houdt, maar vooral horeca, hotels en retailers begeleidt bij het vinden van de allerbeste locaties.



ADVERTENTIES

NVM BUSINESS



PRSC



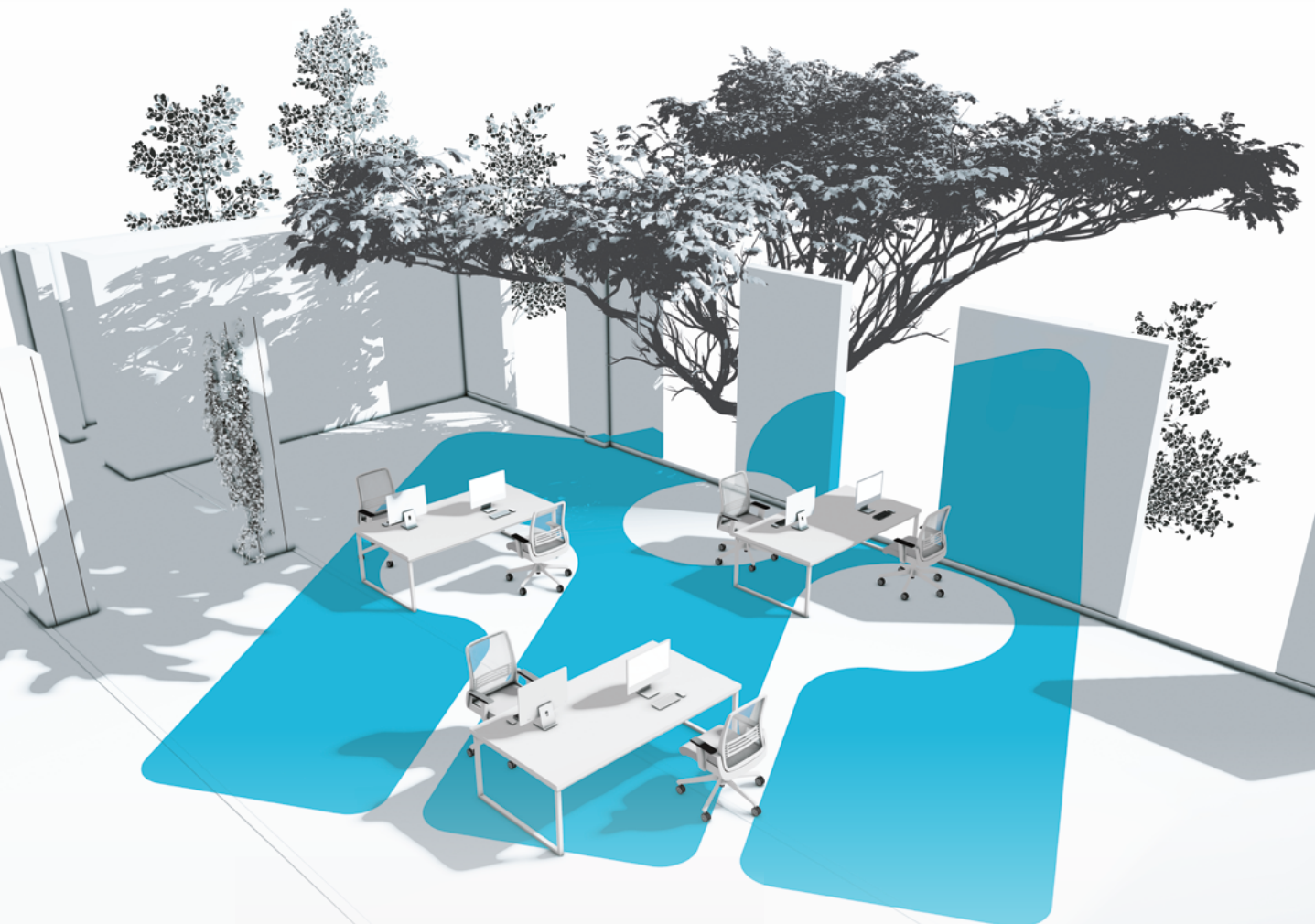
RECHTSTAETE



PROVADA



ESG is het nieuwe duurzaam.



Duurzaam 3.0

Duurzaamheid blijft een werk in uitvoering. De ambitie is een energieneutraal gebouwde omgeving in 2050. Niet alleen het gebouw zelf, maar ook onze manier van werken en besturen kan duurzamer. Onder de noemer ESG – Environmental, Social and Governance – zijn hiervoor een aantal meetbare criteria opgesteld. Het zijn de voorwaarden voor een duurzame toekomst. NVM Business volgt deze ontwikkeling, ook voor jou.

NVM Business. Samen versnellen.

<https://www.nvm.nl/nvm-business/campagne/esg-is-het-nieuwe-duurzaam/>

WETHOUDER RIK VAN NIEJENHUIS: 'GRONINGEN MOET GEEN WOONSTAD WORDEN'



deGRONINGSE VASTGOEDWEEK

MENSENMAKEN deSTAD
OKTOBER 2013

Rik van Niejenhuis

In de zesde stad van Nederland zijn er veel uitdagingen net zoals in de rest van Nederland. Er is veel behoefte aan woonruimte, grote winkelketens trekken zich terug uit de stad en duurzaamheid speelt een belangrijke rol. Hoe ziet het wonen, werken en winkelen van de toekomst er uit in Groningen?

PvdA-Wethouder (ruimtelijke ordening en wonen) Rik van Niejenhuis is nu een jaartje aan de slag in het college van B&W en was daarvoor drie jaar lang raadslid. 'Je wil je als stad verhouden tot de Randstad als zesde stad van Groningen, maar ook tot de regio. De helft van de inwoners van de provincie Groningen woont in de stad en dus wil je een aantrekkelijke stad zijn en ik zie het als mijn grootste uitdaging om voldoende betaalbare woningen te realiseren.'

Groningen heeft daarin een bijzondere positie, zo legt de wethouder uit. 'Van oudsher hebben wij veel grond in eigen beheer en we zijn een vrij links bestuurde stad dus wij geloven hier in de regie vanuit de lokale overheid. We kunnen dan ook zelf zo'n 15 tot 20.000 woningen ontwikkelen op de eigen gronden: de Suikerzijde, Stadshavens, we hopen te beginnen met Held III en de uitbreiding van Meerstad waar 9 of 10.000 woningen komen. Voor alle grote projecten zijn we klaar met de ruimtelijke procedures. Nu zitten we even in een recessie, maar we hopen straks heel veel woningen per jaar op te leveren.'

Stadswijken

Van Niejenhuis gelooft daarbij in echte stadswijken met allemaal een eigen karakter, eigen voorzieningen en gelegen op fietstafstand van het centrum van Groningen. 'Een goed voorbeeld vind ik de Rivierenbuurt in Amsterdam waar ik vier jaar heb gewoond tijdens mijn studietijd. Daar heb je op elke straathoek wel iets te doen; een kroeg, theaterterrace of een kantoorgebouw. Al die functies bij elkaar maken het leuk.' De tweede lijn is de sociale wijkvernieuwing. 'In de wijken aan de rand van de stad hebben we soms 60 tot 70 procent sociale huur en daar proberen we wat meer een mix van te maken. Er komen niet minder sociale woningen, maar meer huizen in het midden- en hogere segment. Tegelijk willen we de voorzieningen op niveau houden.'

Bij elk bouwproject liggen er weer kansen om de hele omgeving aan te pakken, zo legt de wethouder uit. 'Dan maak je meteen een plan waarbij je de diversiteit versterkt, let op het groen en de hittestress tegengaat. Dat maakt zo'n project meteen complex. In Meerstad is dat geen probleem, maar binnen de wijkvernieuwing is het dan woekeren met de ruimte en met het budget. Je gaat dus woonruimte bijbouwen, moet dus die auto's ergens kwijt, maar je wil ook meer groen. Daarin moet je soms keuzes maken.'

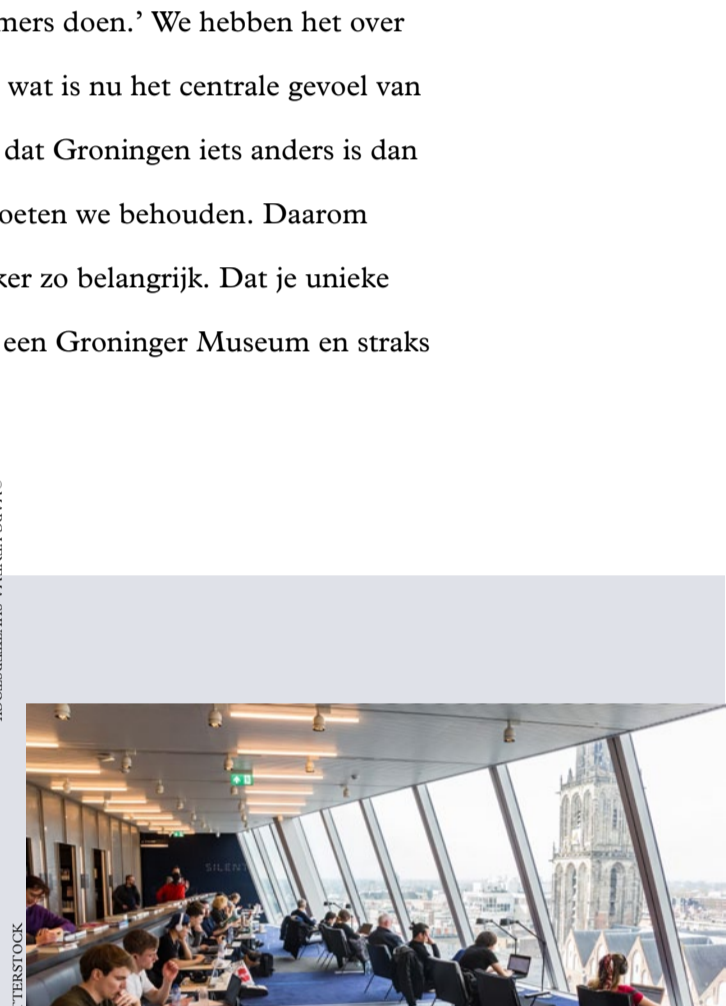
Geen woonstad

Er is veel vraag naar woningen, maar er is meer. 'In de binnenstad moet van alles te doen zijn, we willen geen woonstad worden. Het gaat erom dat je daar graag kan zijn, ook als je geen grote portemonnee hebt en dus moet er veel meer te doen zijn dan winkelen. We denken nu goed na over de invulling van de Herenstraat waar het traditioneel om winkelen gaat. Misschien moet je daar een mix van functies creëren.'

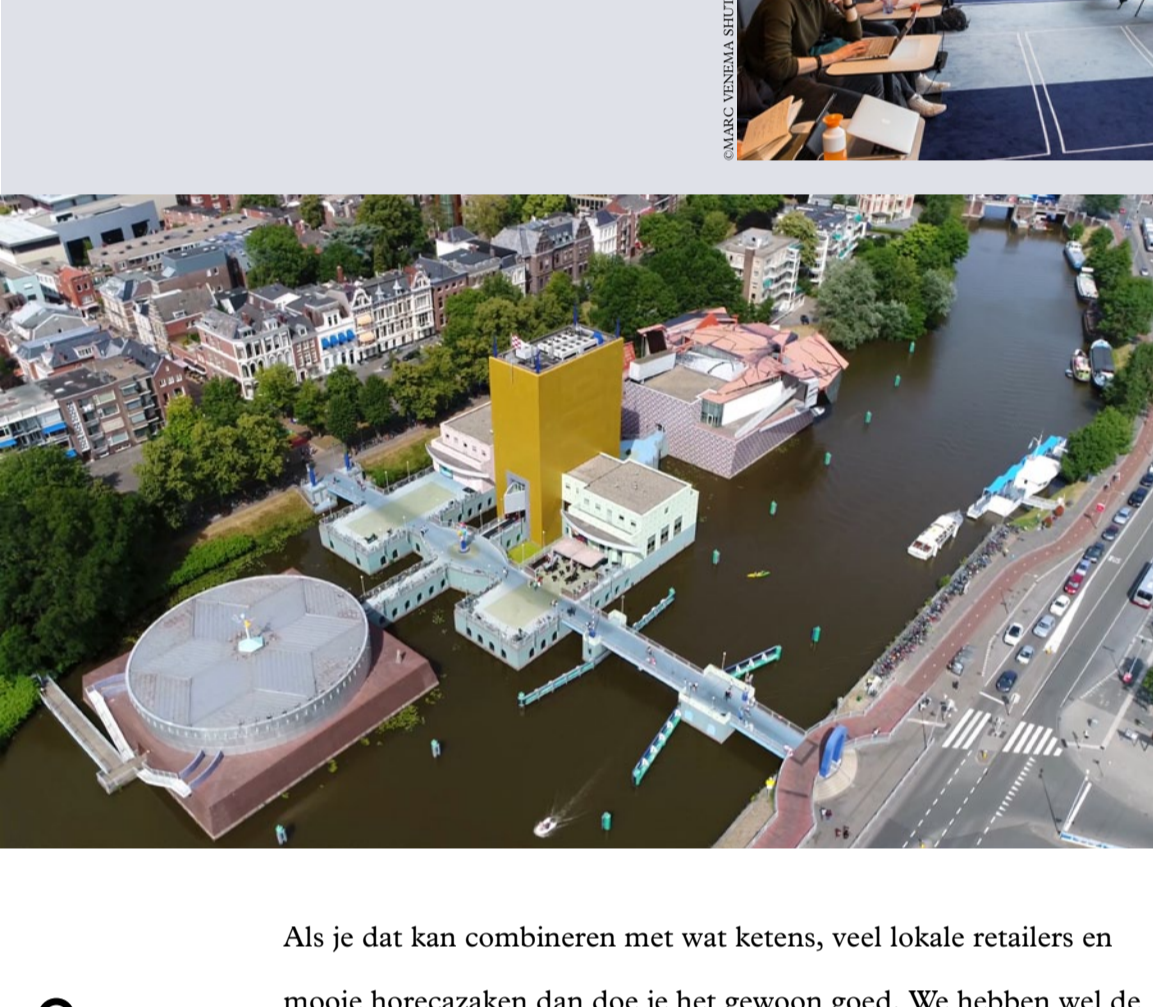
Om dat allemaal te realiseren is samenwerking belangrijk. 'Natuurlijk is de gemeente een soort bedrijf met een omzet van 1,3 miljard euro, maar wij zijn geen ondernemers. Wij moeten het echt samen met de retailers, ontwikkelaars en andere ondernemers doen.' We hebben het over duurzaamheid, stadswijken, maar wat is nu het centrale gevoel van Groningen? 'Als kind voelde ik al dat Groningen iets anders is dan de andere steden en dat gevoel moeten we behouden. Daarom vind ik de kenmerkende gele klinker zo belangrijk. Dat je unieke gebouwen hebt zoals een Forum, een Groninger Museum en straks een nieuw muziekcentrum.'



Boven en rechts: Forum



Forum



Groninger Museum

Als je dat kan combineren met wat ketens, veel lokale retailers en mooie horecavakanties dan doe je het gewoon goed. We hebben wel de uitdaging om veel groen toe te voegen.' We hadden het al even over de samenwerking en dat blijft natuurlijk een uitdaging. 'Je merkt dat ontwikkelaars vooral zekerheid willen voor de lange termijn. Daarin trekken we samen op, maar met alle nieuwe regels op het gebied van bouwen en duurzaamheid die steeds veranderen vanuit Den Haag is dat wel eens lastig. We zijn in ieder geval druk aan het kijken welke middelen we hebben om ondernemers te helpen om toch te blijven investeren in tijden van economische onzekerheid. Het zou bijvoorbeeld goed kunnen werken om garant te staan als gemeente op momenten dat een project nog niet volledig is ingetekend. Dat als een project voor 60 procent is verkocht wij zeggen: ga maar vast bouwen want wij staan garant voor die tien procent.'



U bent halverwege

CHARLES DE PRETER: 'GELUKKIG IS ER SERIEUS GELD GERESERVEERD VOOR HET DOORTREKKEN VAN DE LEJLIJN'

Werken

Voor de wethouder zijn wonen en werken trouwens nauw met elkaar verbonden. In de stadswijken zou ook volop ruimte moeten zijn voor werkplekken. 'Op die manier maak je zo'n stadswijk immers de hele week levendig.' Charles de Preter, consultant bij Cushman & Wakefield, beschrijft de aantrekkelijkheid van Groningen om een kantoor te vestigen op basis van drie B's: beschikbaarheid, betaalbaarheid en bereikbaarheid. 'De beschikbaarheid gaat niet alleen om de locaties, maar ook om de beschikbaarheid van personeel. Een op de vier inwoners van de stad is student en dat merk je aan het vestigingsklimaat voor ICT start ups.' Qua betaalbaarheid zijn de woning- en huurprijzen voor kantoren natuurlijk beter dan in de Randstad en het derde element is echt een hele belangrijke. 'Gelukkig is er serieus geld gereserveerd vanuit de landelijke overheid voor het doortrekken van de Lelylijn ondanks de bezuinigingen. Wij denken toch dat door het verkleinen van de afstand met de Randstad tot een half uur meer bedrijven het gaan overwegen. Dan zouden veel meer bedrijven zich vestigen langs die Lelylijn.'

Gure wind gunstig

De Preter denkt dat de gure economische wind die over het land raast wel eens gunstig kan uitpakken voor Groningen, juist omdat de bereikbaarheid omhoog gaat en de prijzen nog gunstig zijn. 'Ik verwacht veel van het stationsgebied waar een hele nieuwe wijk komt en er ook ruimte is voor kantoorgebruikers. Maar bij het voetbalstadion van Groningen komt ook 70.000 vierkante meter; een mix van wonen en werken.' Het mooie aan Groningen is dat je ook in de stad kan wonen en werken. 'Het bedrijf Belsimpel zit op de Grote Mark in het oude V&D-pand. Dat blijft toch een mooi verhaal: de gemiddelde leeftijd ligt daar tussen de 25 en 30 jaar en het is voor die leeftijd natuurlijk de perfecte plek om te zitten. Dat zo'n groot bedrijf middenin de stad zit.'

Volgens De Preter werkt de nuchterheid van Groningers wel eens tegen ze. 'De stad heeft veel te bieden, maar je kan ook eens in de media van de daken schreeuwen dat we het goed voor elkaar hebben hier. Je mag best hard roepen dat het ook voor grote bedrijven een goede plek is. Straks zijn we bereikbaar, zijn er goede mensen en je betaalt hier tussen de 175 en 225 euro per vierkante meter voor het stationsgebied. Dat is ongeveer de helft van de Zuidas.'

Minder winkels

En dan de retail. Natuurlijk zijn er ook in Groningen minder winkels. Dat zie je terug in een consumentenonderzoek door I&O Research. Het aantal vierkante meters in de detailhandel en horeca daalde met ruim 25.000 vierkante meter. De horeca nam de plekken in en er kwamen woningen die leegstand voorkwamen. Retail levert jaarlijks nu net geen 330 miljoen euro op.

Eric Bos, voorzitter van de Groningen City Club, ziet op zich een gezonde binnenstad. De leegstand is inderdaad beperkt, maar uiteraard wordt het wel steeds compacter en is er ook plek voor wonen.



ERIC BOS: 'MET DE ZOVEELSTE H&M MAAK JE HET VERSCHIL NIET'

'Corona leerde ons dat het belangrijk is om te zoeken naar een eigen identiteit. Het grootwinkelbedrijf hoeft niet meer overal een vestiging of ze schalen af in het aantal vierkante meters. Tegelijk zie je de horeca en cultuur toenemen.' Bos legt uit welke positie Groningen daarin inneemt. 'Vergeet ook niet dat slechts 15 procent van alle retail omzet online plaatsvindt en dus is het winkelen niet dood. Natuurlijk verandert de binnenstad wel van place to buy naar place to be. Bij V&D kwamen 30.000 bezoekers per week en dat is overgenomen door Het Forum waar de bibliotheek, theater en de bioscoop zitten. Je maakt op een andere manier van de binnenstad gebruik en het gaat erom dat je mensen kan verleiden om te blijven.' Bos denkt dat het geheim van een goede binnenstad de samenwerking is tussen de verschillende partijen; retailers, cultuur aanbieders, ontwikkelaars en de lokale overheid. 'Je hebt allemaal het belang dat je wil dat zo veel mogelijk mensen bij jou op bezoek komen. Dan moet je zorgen voor goede parkeerplaatsen, goed OV en het perfecte aanbod. Op die manier kan je samen de stap naar de toekomst zetten.' Belangrijk daarbij is dat je de lokale eigenheid koestert. 'We hebben veel winkeliers met een lokale identiteit en dat gaat de reden worden dat mensen graag naar Groningen komen.' Bos denkt dat het belangrijk is om de verbinding tussen de binnenstad en de omliggende wijken te maken. 'Dat zie je aan de Diepenring wat een soort Ramblas aan het worden is. Zelfs de parkeergarage aan het Boterdiep leek soms ver weg, maar dat is geen probleem meer. We moeten met elkaar mensen naar Groningen halen en dan gaan mensen echt ook wel naar de winkels. Met de zoveelste H&M maak je het verschil niet.'

Er gebeurt dus genoeg in Groningen. Er zijn volop plannen om te bouwen en in de binnenstad wordt hard gewerkt aan de nieuwe mix van wonen, werken, winkelen en ontspannen die mensen naar de stad moeten brengen. Het kernwoord is misschien wel 'verleiden' de komende jaren.

juridische
dienst-
verlening

RechtStaete

VASTGOEDADVOCATEN & BELASTINGADVISEURS



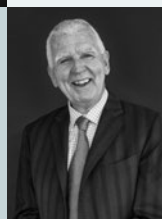
pragmatisch



fiscale
dienst-
verlening



hoog-
waardig



ambitieux



oplossings-
gericht



jarenlange
ervaring



vastgoed



Bijna 25 jaar bestaan wij als vastgoed niche kantoor en beschikken wij over de specifieke expertise die vereist is om onze cliënten helder en oplossingsgericht bij te staan. Onze adviseurs zijn niet alleen in staat onze cliënten van hoogwaardig juridisch en fiscaal advies te dienen, maar kunnen ook het verschil maken bij onderhandelingen en – ter voorkoming van – rechtsgedingen.

Aarzel niet contact met ons op te nemen, goede ondersteuning is immers onmisbaar!

Emmaplein 5
1075 AW Amsterdam
Postbus 75638
1070 AP Amsterdam

T +31 20 573 03 60
F +31 20 570 96 70
info@rechtstaete.nl
www.rechtstaete.nl

'PAREL VAN HET NOORDEN KENT GROTE DYNAMIEK'



deGRONINGSE VASTGOEDWEEK
MENSENMAKEN de STAD
OKTOBER 2023

1BOX, de nummer drie in de markt van de self storage is actief op zoek naar een locatie voor een tweede vestiging in Groningen. Het bedrijf van JAN P. BIKKER, OPRICHTER EN MANAGING DIRECTOR, kende de afgelopen jaren een snelle groei en onderscheidt zich door de locatievoorwaarden. In plaats van nieuwbouw op anonieme bedrijfsterreinen kiest 1BOX voor plekken bij woongebieden en ombouw van bestaande panden. De inbreidingsplannen van Groningen binnen de Stadsring vindt Jan Bikker dan ook razend interessant.

Jan Bikker staat aan de wieg van de self storage markt in Nederland en is inmiddels al 25 jaar actief in de opslagmarkt voor particulieren. Sinds vijf jaar met zijn eigen bedrijf 1BOX, dat al groeide naar maar liefst 28 vestigingen. Met de komst in april dit jaar van een tweede Managing Director Jasper Bos wordt ook voor de komende jaren een actieve groei-strategie doorgezet, waarbij het verder uitbouwen van de organisatie zelf hoort. Jan Bikker: 'We hebben snel kunnen groeien door de acquisitie van self storage-bedrijven met meerdere vestigingen. Die snelle overnames zitten er nu niet meer in, terwijl onze groeiambitie van verdubbeling van het aantal vestigingen echt ambitieus is. Ik ben dan ook blij met de komst van Jasper, die afkomstig is uit de woningmarkt. Daar zien we veel kansen voor de toekomst van de self storage.'

Tekst:
Anne Luijten
Beeld:
Martin Dijkstra
(portret)

Ontwikkelaars helpen

Door de trend van ontwikkeling van compactere appartementen in de steden schiet de traditionele berging er vaak bij in. Met een vestiging in of nabij een woonwijk hebben de mensen feitelijk hun opbergruimte om de hoek, vaak op loopafstand. Ook projectontwikkelaars zijn er mee geholpen, zegt Jan Bikker. 'Vaak worden er vanuit de gemeente eisen gesteld aan de invulling van de plint van een woongebouw, die commercieel ingevuld moet worden. Dat kan een uitdaging zijn op die locaties. Self storage kan dan een uitstekende toevoeging zijn. We zoeken dan ook actief de samenwerking op met ontwikkelaars. De beide functies versterken elkaar in het gebouw.'



'WE ZOEKEN ACTIEF DE SAMENWERKING OP MET WONINGBOUW-ONTWIKKELAARS'



Verder expanderen

Een andere groei-strategie wordt gezocht in de ombouw van bestaande panden. Nieuwbouw ontwikkelen vindt Jan een vernietiging van kapitaal. 'Bouwen kost energie, en die zit al in een bestaand pand. We kunnen een pand helemaal aanpassen aan alle duurzaamheidseisen en we voegen ook weer nieuwe waarde toe aan de omgeving.' Ook voor Groningen kijkt 1BOX naar deze optie. Momenteel heeft 1BOX een vestiging op het bedrijfsterrein De Hallen, maar deze zit nagenoeg vol. Jan Bikker is op zoek naar een locatie die meer zichtbaar is en dichterbij woongebieden ligt. Hij is enthousiast over de groei die Groningen momenteel door maakt. 'De stad breidt uit, maar kijkt binnen de Stadsring ook naar inbreidingsmogelijkheden op braakliggende stukken voor woningbouw. Daar zitten wij graag bij, want daar zit onze vraag. We zijn zeker actief in de markt om in Groningen verder te expanderen, maar de juiste propositie is nog niet voorbij gekomen.'

Internationale schakel

Bijzonder aan Groningen is het grote aandeel studenten in de bevolkingspopulatie. Groningen is echt een studentenstad en ook daar zit een grote vraag naar opslag. Jan Bikker: 'We hebben speciaal daarom met name kleinere units en een aangepaste prijs.'



'WIJ ZIJN ACTIEF OP ZOEK NAAR EXPANSIE IN GRONINGEN'

'We spelen nadrukkelijk in op deze markt-vraag.' De demografische gegevens zijn in Groningen sowieso gunstiger dan in andere grote plaatsen in het Noorden des lands, stelt hij. 'Het inkomensniveau is hoger en er vestigen zich veel grotere bedrijven. De vernieuwing en dynamiek in de stad is heel sterk. De logistiek bijvoorbeeld doet het heel goed in Groningen. Door de A7 is het achterland in Duitsland direct bereikbaar. In die zin is Groningen echt een internationale schakel. Historisch gezien is het natuurlijk ook een schitterende stad. Die historie in combinatie met de grote stedelijke dynamiek maakt Groningen echt een parel van het Noorden.'

Jouw doelgroep verover je niet meer op onderbuikgevoel.

Vastgoed is een forse investering voor jou doelgroep. Effectieve vastgoedcommunicatie draait dan ook om oprechte verhalen. Wij weten wat jouw doelgroep beweegt en stellen hun behoeftes centraal. Door een doelgroepgerichte klantreis, onderscheidende creatie en slimme data tref je mensen recht in het hart, en in het hoofd. Zo creëren we waardevolle ambassadeur voor jou merk. Ons team werkt – voor onder andere Bouwinvest, COD, Dura Vermeer, KBK Bouwgroep, Kondor Wessels Vastgoed, Life Europe, Provast, Union Investment, Van Omme & De Groot en Vorm.

Zullen we kennismaken? Bel 010 524 19 40 of mail naar welkom@prsc.nl



www.persc.nl

‘DE AANTREKKINGSKRACHT VAN GRONINGEN IS VEEL STERKER DAN MEN DENKT’



deGRONINGSE VASTGOEDWEEK MENSENMAKENdeSTAD OKTOBER 2023

De eerste vestiging van restaurantketen 't Zusje in Noord-Nederland is een feit. En natuurlijk kon dat nergens anders dan in Groningen, de mooiste en gezelligste stad van het Noorden. Aldus ETIENNE VAN UNEN, oprichter van VanUnenVastgoed VUV, die vanuit zijn eigen passie en ‘professionele hobby’ van goed eten en lekkere wijnen houdt, maar vooral horeca, hotels en retailers begeleidt bij het vinden van de allerbeste locaties.

Het vak leerde Etienne van Unen in het vastgoedbedrijf van zijn stiefvader, de bedenker van de woonboulevards in Nederland. ‘Mijn vader had jarenlange ervaring bij onder andere Cor van Zadelhoff opgedaan. Hij combineerde in ons familiebedrijf zijn kennis van meubels én vastgoed.’ Maar Etienne kreeg nog iets anders mee vanuit huis: een passie voor eten en mooie wijnen. Dat leidde tot het oprichten van Van Unen Wijnkopers. Ondertussen ontwikkelde hij zich ook verder in de vastgoedwereld, met lange dienstverbanden bij onder meer CBRE en Colliers in de retail, zowel makelaardij, ontwikkelen als beheer. Toch lonkte het perspectief om voor zichzelf te beginnen, waarbij hij feitelijk zijn eigen niche introduceerde: de combinatie van retail, hotels/hospitality en food&beverage. ‘Net zoals mijn vader de diepte in ging met de combinatie van meubels en vastgoed.’

Tekst: Anne Luijten

De kracht van verbinden

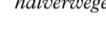
Een aantal grote mandaten volgde hem bij zijn vertrek bij Colliers, waaronder de uitrol van restaurantketen 't Zusje. Daar is het afgelopen jaar nog de Entourage Group bij gekomen, van exclusieve restaurantmerken als MoMo en Mr. Porter, alsmede het Ierse merk Freshly Chopped waarbij alles draait om het choppen van verschillende saladegerechten. In Outlet Centre Bataviastad werkt hij aan een nieuwe branche mix voor de F&B. Hij is kortom, on a roll. Wat is, naast zijn jarenlange vastgoedervaring, het geheim achter zijn succes? Etienne: ‘Ik kijk niet alleen met een makelaarsperspectief, maar ook vanuit mijn professionele hobby van wijnen, koken en hospitality. Ik begrijp wat er gebeurt in een restaurant en denk graag mee met de uitvoering. Daarnaast kan ik goed out of the box denken en heb ik een groot netwerk. Dat is de kracht van verbinden, vanuit visie partijen aan elkaar kunnen koppelen.’



‘DE GAST MOET JE OVERDONDEREN MET DE BELEVING: WOW DIT IS GAAF!!’

Wow-gevoel

Wat is de belangrijkste trend die hij, ook internationaal, signaleert? Etienne: ‘Het draait allemaal om de experience, en dat zal ook zo blijven. De gast moet je overdonderen met de beleving: wow, dit is gaaf! Daarbij moet je wel steeds blijven verrassen.’ In Groningen heeft hij net de 34e vestiging van 't Zusje helpen realiseren. De keten neemt de gast mee in een bourgondische ervaring. Etienne: ‘Hun interieurs zijn fantastisch, helemaal chique en barok, met warme kleuren, bekleding en grote kroonluchters. Met de inrichting gaan ze steeds weer verder. Het is alsof je je in een sprookje bevindt. De menukaart beweegt met de seizoenen mee. Ze werken met een concept waarbij iedere gast bij elke ronde twee gerechtjes bestelt. Je proeft van elkaars gerechtjes, je bent echt samen bezig met de ervaring van het eten en wat je proeft. Voor een betaalbare prijs eet je echt op hoog niveau. Je bent met elkaar bourgondisch aan het genieten van afwisselende gerechtjes.’



U bent halverwege



‘GRONINGEN IS RIJP VOOR VEEL MEER INTERNATIONALE CONCEPTEN’

‘T ZUSJE VOEGT EEN AANSPREKEND EN NIEUW CONCEPT TOE AAN HET GRONINGSE HORECALANDSCHAP’

Schitterende architectuur

Groningen is de eerste stad in Noord Nederland waar 't Zusje neerstrijkt, in een gloednieuw pand in een hofje vlak achter de Grote Markt ontwikkeld door MWPO. De architectuur is schitterend, zegt Etienne. ‘De uitstraling is bijna New Yorks. Hoewel ze normaal in mooie oude panden zitten vonden de eigenaren dit gelijk prachtig. Zo centraal in Groningen, met ook nog een joekel van een terras erbij!’ 't Zusje voegt een aansprekend en nieuw concept toe aan het Groningse horecalandschap, vindt Etienne. En, niet onbelangrijk voor de studentenstad: ‘Ook de student kan hier terecht.’ Zelf kent Etienne de stad ook uit zijn studententijd. Hoewel hij zelf in Utrecht studeerde zat zijn beste vriend in Groningen en kent hij het uitgaansleven dus goed, zegt hij met een knipoog. Maar Groningen is vooral een ontzettend mooie en gezellige stad, vindt hij. ‘Ik zou hier prima kunnen wonen.’

Internationaal ontwikkelen

VanUnenVastgoed is inmiddels ook elders in Groningen actief. Voor de herontwikkeling van winkelcentrum Paddepoel adviseert hij ontwikkelaar MWPO bij de F&B mix. ‘We zijn aan het onderzoeken welke formules hier goed zouden kunnen landen.’ Voor de stad als geheel vindt hij dat Groningen zich vooral op het internationale vlak nog verder kan ontwikkelen, zowel voor de food als de non-food. ‘Ik denk dat de aantrekkingskracht van Groningen veel sterker is dan men zelf denkt. Er is een bepaalde rust en gezelligheid. Het is een stad met prachtige architectuur, zowel oud als nieuw. Ook met hotels is echt al een slag gemaakt. Hier kunnen nog veel meer internationale concepten naar toe worden getrokken. Groningen heeft zoveel te bieden, noem het oude, nette Hollandse gezelligheid. De stad heeft echt een enorme potentie waar ze heel actief op in moet zetten.’

Etienne van Unen
Directeur VanUnenVastgoed

Vooraf bezig met:
Vastgoed advies in Food & Beverage,
Retail en Hospitality

Het kantoomoment van de dag:
Iedere ochtend eerst 40 banen
zwemmen om fris aan de dag te
starten

Beste restaurant:
Herberg onder de Linden in Aduard

De lekkerste koffie:
The Market Hotel

Waar staat de stad voor in vier
woorden:
Een oase van rust

Favo public space:
Grote Markt

Favoriete winkel:
Barrel Wijnwinkel

Mooiste gebouw:
't Zusje Groningen

Mooiste straat:
Folkingestraat

Persoonlijke City secret:
Gaat je niets aan

Eerste herinnering aan Groningen:
Kermesse Vindicat

Wat mag nooit weg of veranderd
worden:
Olle Grieze



◀ Terug naar de inhoud

PROVADA

THE REAL ESTATE MEETING POINT

20
YEARS



REAL CONNECTIONS

CREATE

REAL VALUE

PROVADA 20 jaar van:

Ontmoeten, verbinden & samenwerken

PROVADA, het grootste vastgoedplatform van Nederland, viert haar 20-jarig jubileum! Al twee decennia lang is PROVADA dé plek waar de vastgoedsector samenkomt om te ontmoeten, te verbinden en samen te werken aan inspirerende projecten.

Al 20 jaar brengen wij op ons platform de publiek-private verbindingen tot stand. Waar overheid en vastgoedmarkt samen in gesprek gaan over de uitdagingen op het gebied van wonen, werken en winkelen.

Waar nieuwkomers uit aanverwante markten ook een plekje vinden. Waar de laatste innovaties een podium krijgen. Van de allereerste ontmoeting tot aan duurzame partnerships, bij PROVADA geloven we in de waarde van goede connecties.

Van 11 tot 13 juni vindt PROVADA 2024 plaats in RAI Amsterdam. Kom langs en ontmoet de pioniers van de sector, deel ideeën en inspiratie, en werk samen aan projecten die de toekomst vorm zullen geven.

11 | 12 | 13 JUNI 2024

RAI AMSTERDAM

www.provada.nl