

DE MARNE VASTGOED

THOMAS en NIELS PERIK, *eigenaars*
PETRA POSTHUMA DE BOER en TESSA WILLIAMS, *projectmanagers*

WINNAARS ZOEKEN WINNAARS

De Marne Vastgoed is een toonaangevende, onafhankelijke projectontwikkelaar van bedrijfsverzamelgebouwen in Nederland. Kenmerkend voor de bedrijfsunits zijn de hoge kwaliteitsnorm, herkenbaarheid en waardevastheid. Die succesformule resulteerde in de afgelopen twintig jaar tot de realisatie van ruim duizend bedrijfsunits in diverse prachtige bedrijfsverzamelgebouwen. Aan het roer staan de broers Thomas en Niels Perik, gesteund door projectmanagers Petra Posthuma de Boer en Tessa Williams.

Zo'n twintig jaar geleden ontstond het concept om kleinschalige bedrijfsunits te realiseren. Daarvoor richtten zij zich nog met name op bedrijfsverzamelgebouwen met grotere hallen aangevuld met kantoorruimten. Eind jaren 90 liep de vraag naar dit soort vastgoed terug; er ontstond meer behoefte aan kleinere bedrijfsruimten. Daarom pasten de broers het concept aan en ontwikkelden zij de formule voor De Marne Vastgoed: een onafhankelijke projectontwikkelaar gespecialiseerd in kleinschalige bedrijfsunits, om in te werken of spullen in op te slaan.

BEDRIJFSVERZAMELGEBOUWEN: DE TREND VAN DIT MOMENT

Thomas Perik: 'Met de opmars van zzp'ers en kleinere ondernemers, doen de bedrijfsverzamelgebouwen het de laatste jaren bijzonder goed in Nederland. Daarnaast zoeken steeds meer partijen ruimte voor stalling. Neem bijvoorbeeld een winkelier. Die stalt zijn voorraad liever niet in zijn winkel, want dat zijn peperdure vierkante meters. Hij zoekt liever naar een kwalitatief, betaalbaar alternatief en vindt dat bij ons.' Petra Posthuma de Boer maakt



Bedrijfsverzamelgebouw 'Marke Driene' fase 4 in Hengelo (Ov.)

vaak mee dat makelaars aan de lijn hangen: 'Zij hebben dan een lijst met soms wel tientallen potentiële kopers voor onze bedrijfsunits. En bellen ons op met de vraag: Jongens, kom alsjeblieft met een nieuw project, want onze potentiële kopers staan erom te springen.'

GEOLIEDE MACHINE

Vanwege die groeiende populariteit

van deze units, richten steeds meer vastgoedpartijen zich op de verkoop ervan. Maar dat resulteert volgens Thomas Perik niet altijd in succes. 'Veel van die partijen denken deze specialisatie 'er even bij' te kunnen doen. Daar verkijken zij zich op. Het is echt een vak apart. Met twintig jaar ervaring, begrijpen wij dat als geen ander.' De Marne Vastgoed is volgens Niels Perik een geolie machine en sinds jaar en



Petra Posthuma de Boer

dag thuis in dit vak. 'Wij weten heel goed waar we het over hebben. Zo weten we in bijna negentig procent van alle gevallen precies welke vragen wij krijgen van kopers, dus ook welke antwoorden we kunnen geven.'

VASTE PARTNERS

De Marne Vastgoed werkt met vaste partners: in iedere regio een vaste aannemer, architect, constructeur en adviseur. Dat leidt volgens Thomas Perik tot zekerheid en een goede standaardkwaliteit. 'Stelde je vroeger een sportteam samen, dan koos je ook de jongens en meiden uit waar je het goed mee kon vinden. Datzelfde doen wij. Wij zoeken partners met passie voor het vak, waar we prettig mee samenwerken. We zeggen ook weleens: winnaars zoeken winnaars op. Dat straalt op alles af. Doordat iedereen precies weet waar iedereen aan toe is, is de goede kwaliteit voorspelbaar. Wij bouwen op onze partners en zij op ons. Zo werken we bijvoorbeeld ook altijd met een vast concept. Wij richten ons volledig op koop en dus niet op huur. Vooral blijven doen waar je goed in bent, dat is onze succesformule.'



Thomas (L) en Niels Perik, Tessa Williams

NIEUW LEVEN

De Marne Vastgoed koopt naast percelen grond ook bestaande, verouderde bedrijfslocaties op. Die blazen wij weer nieuw leven in, vertelt Thomas Perik. 'Het oude vastgoed slopen we en op die grond zetten we nieuw vastgoed neer. Neem bijvoorbeeld een van onze recentste projecten; een prachtige locatie in Druten. Daar stond een oud groot slachthuis. Op die plek realiseren wij nu twee nieuwe bedrijfsverzamelgebouwen. De doorlooptijd van onze projecten is vaak vrij kort. Wat we vandaag nog niet weten, kunnen we in 2024 zomaar opleveren.'

PASSIE EN PLEZIER

De broers Perik zien de toekomst rooskleurig in: 'In de komende jaren willen wij ons marktsegment laten groeien. Hoe? Middels passie. We willen ons werk namelijk vooral leuk blijven vinden. Er moet uiteraard door al onze partners een centje verdiend worden, maar op het moment dat wij merken dan een project ons begint te irriteren, dan nemen we er afscheid van en verkopen we het als bouwkaavel. Plezier houden in ons werk, staat immers voorop. Op die manier leveren wij al onze projecten met passie op. Dat is het geheim van ons succes.'