



*de*AMSTERDAMSE *MENSENMAKEN de*STAD  
2023  
VASTGOEDWEEK

# INHOUD



## deAMSTERDAMSE VASTGOEDWEEK MENSENMAKENdeSTAD 2023



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

**Reinier van Dantzig** wethouder van woningbouw en stadsontwikkeling: Samen met de markt en corporaties moet Amsterdam deze crisis oplossen.



**Bart Meijer**, oprichter en CEO van ontwikkelaar en investeerder MRP over zijn projecten MIX Amsterdam en AMST. 'De stad springt over de Ring heen.'



NVM Business-lid en FRIS-directeur **Hans Peter Fris**: Als markt en politiek elkaar tegemoetkomen kunnen we vastgoedmarkt Amsterdam vlot trekken.



Ontwikkelingsmanager **Jeroen van Lier** van VORM, directeur Vastgoed **Eric Nagengast** van woningstichting Rochdale en **Marice de Lange** van de gemeente Amsterdam zijn enthousiast en kijken reikhalzend uit naar het toekomstige ACE in Slotermeer. 'Het kan een gamechanger worden voor inbreiding in de stad', zo is de gedachte.



Loaf transformeert saaie kantoor lobby naar je favoriete koffietent. Een gesprek met **Merijn de Launay**, sinds 2021 senior manager New Business bij multiservice facilitair dienstverlener D&B.



**Arjo van Geffen**, directeur Bosman: Wij nemen de technische regie bij spraakmakende projecten.



Column **René Maat**: Belastingadviseur en partner Rechtstaete Vastgoedadvocaten en Belastingadviseurs



**Marianne Joanknecht**, managing partner Sotheby's International Realty: Wij zijn 'matchmakers' op het gebied van exclusief residentieel vastgoed.



### ADVERTENTIES

**VORM**



**PRSC**



**DVP**



**NVM BUSINESS**



**RECHTSTAETE**



**PROVADA**



# van woonwens naar wensbuurt

treffend ontwikkelen



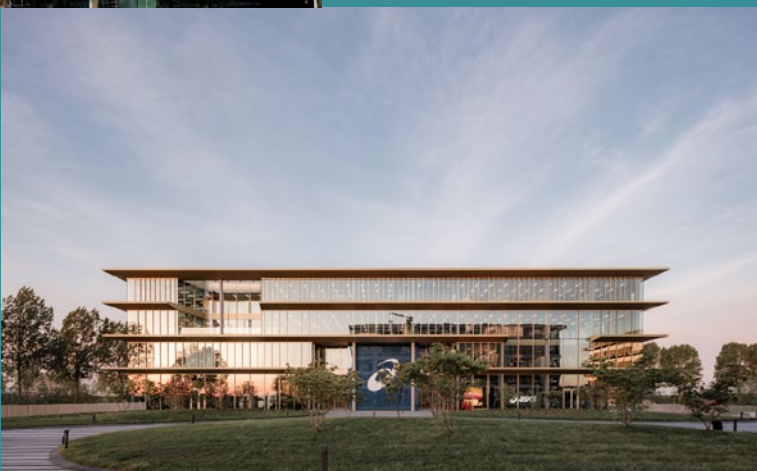
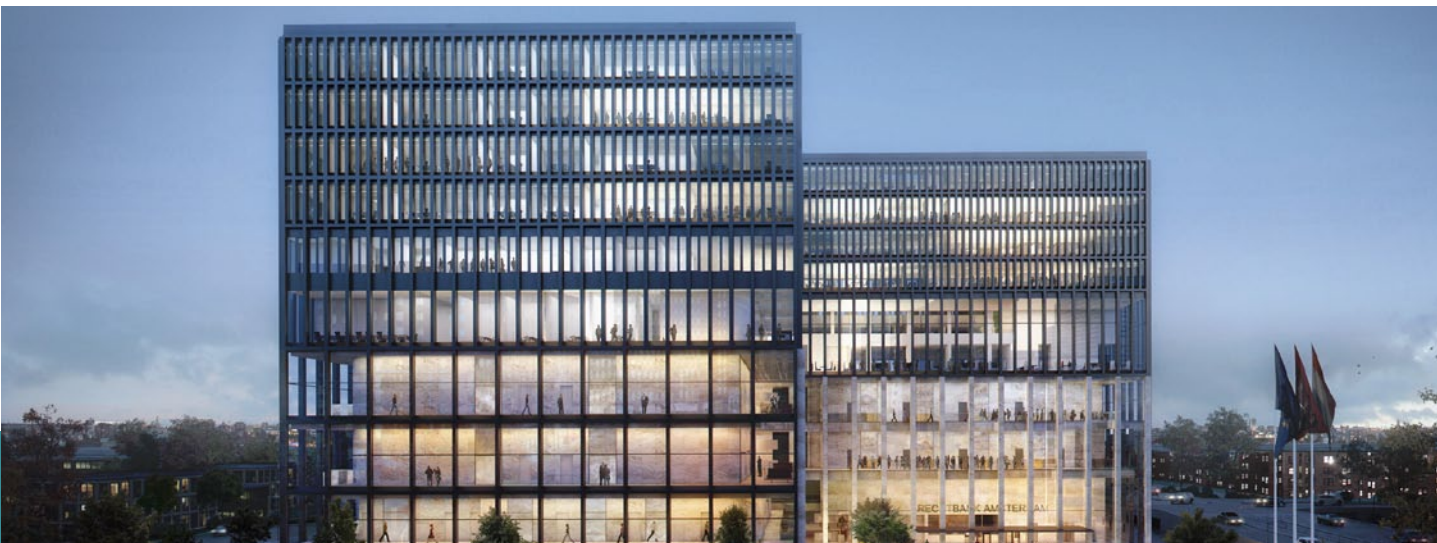
## Kijk op de Wijk

Wij geloven dat iedereen recht heeft op een buurt waarin iedere bewoner zichzelf herkent. Dus ontwikkelden wij een unieke integrale werkmethode voor de ontwikkeling van gewilde en fijne buurten. We gaan uit van inzichten die we hebben verkregen van eindgebruikers. Zo weten we wat werkt in een bestaande én nieuwe buurt. Tijdloze wijken waar iedereen wil wonen. Belangrijk. Meer weten over wat onze werkmethode inhoudt?

[VORM.NL/KIJKOPDEWIJK](https://vorm.nl/kijkopdewijk)

Vorm de toekomst





# DIEPENHORST DE VOS EN PARTNERS

Onafhankelijk, betrokken, deskundig, daadkrachtig en integer.

BOUWMANAGEMENT  
VASTGOEDADVIES  
PLANONTWIKKELING  
HUISVESTINGSMANAGEMENT  
BOUWKOSTENADVIES  
INSTALLATIECONCEPTEN  
BOUWTECHNIEK

WIJ ZIJN TE VINDEN OP PRINSES ALEXIALAAN 6 | 2496 XA DEN HAAG | T 088 01 06 800 | [WWW.DVP.NL](http://WWW.DVP.NL)

# AMEN MET DE MARKT EN CORPORATIES MOET AMSTERDAM DEZE CRISIS OPLOSSEN?



Sinds oud-horecaondernemer Reinier van Dantzig wethouder van woningbouw en stadsontwikkeling is, waait er een andere wind in het Amsterdamse stadhuis. Niet tegenover elkaar, maar samen met marktpartijen en woningcorporaties! luidt het nieuwe parool. 'Het Doorbouwakkoord is het beste voorbeeld van de trendbreuk.'

'Amsterdam moet geen stad zijn die met vingertje wijst', benadrukt wethouder Reinier van Dantzig (37), op de achterbank van zijn dienauto, terwijl hij op weg is naar een afspraak. Hij heeft dan ook geen enkele behoefte om het vingertje naar zijn voorgangers te wijzen. Wel hoopt hij dat de ingezette 'trendbreuk' om goed samen te willen werken met woningcorporaties en marktpartijen nog lang wordt voortgezet. 'Amsterdam doet het ook al heel lang in een heleboel andere domeinen. Ook in de woningbouw slaan we nu de handen ineen. En het gebeurt steeds beter! Het recente Doorbouwakkoord is daarvan een uitstekend voorbeeld!'

Samenwerking is ook keihard nodig, want de wooncrisis begint steeds meer te vervorden tot een nationale woningbouwcrisis. Volgens de jongste woningbouwprognose is de Nederlandse productie gehalveerd. Ook de hoofdstad wordt hard geraakt. In de eerste helft van 2023 is de start bouw van woningen lager dan waar Van Dantzig op had gehoopt. In plaats van de beoogde 7.500 woningen, blijft de teller waarschijnlijk aan het einde van dit jaar in Amsterdam rond de 4.500 start bouw van woningen hangen.

**Ondernemende inslag**  
Voor zijn benoeming in juni 2022 was hij voorzitter van de D66-fractie in de Amsterdamse gemeenteraad en directeur van 'Van Dantzig Holdingmaatschappij' met stevige belangen in drie Amsterdamse horecagelegenheden: de Vondeltuin, Café Kiebert en Mappa. Waarom wilde een succesvol ondernemer eigenlijk wethouder van woningbouw worden met al het gezeur, politieke gesteggel en kopzorgen van dien?

'Ik heb lang ondernomen, heb een ondernemende inslag', licht Van Dantzig zijn beweegredenen monter toe aan VG Visie. 'Maar heb ook de diepgewortelde overtuiging dat je door woningbouw betere buurten kunt maken en een fijnere stad. Een goede betaalbare woning is essentieel voor mensen, en ook iets heel persoonlijks. Dat ideaal kun je alleen bereiken als wethouder met een ondernemende inslag door samen te werken. Zonder goede samenwerking bereik je niets in het bedrijfsleven, maar dat geldt ook voor de politiek en het openbaar bestuur. Het betekent dat je als wethouder om te beginnen moet erkennen dat het gewoon heel redelijk is dat projectontwikkelaars ook iets willen verdienen en dat woningcorporaties niet alles kunnen, omdat zij zich moet houden aan de eisen van de toezichhouder. Ik leg altijd aan woningcorporaties uit dat Amsterdam sowieso handelt in maatschappelijke waarde, zijnde het realiseren van betaalbare woningen in een mooie stad.'

**Donkere wolken**  
Toen hij in juni 2022 aantrad als wethouder Woningbouw, Grond en Ruimtelijke Ordening was het hem al volkomen duidelijk dat ook in zijn stad donkere wolken samentrokken boven de woningbouwproductie. Oorzaken: de oorlog in de Oekraïne, oplopende inflatie en rente, en tekorten aan bouwmaterialen door de verstoring van toeleverketens.

Het roer in de relatie met marktpartijen moest drastisch om, oordeelde de jeugdige wethouder. Dit om te voorkomen dat de wooncrisis een woningbouwcrisis zou worden. Daar waren voor Amsterdam overigens jaren van intensief bouwen aan vooraf gegaan. Vooral te danken aan de ideale marktomstandigheden en lage financieringslasten, waardoor ontwikkelaars ondanks de hoge regeldruk en dito grondprijzen graag in Amsterdam werkten. Maar door de marktomslag ging de vaart eruit.

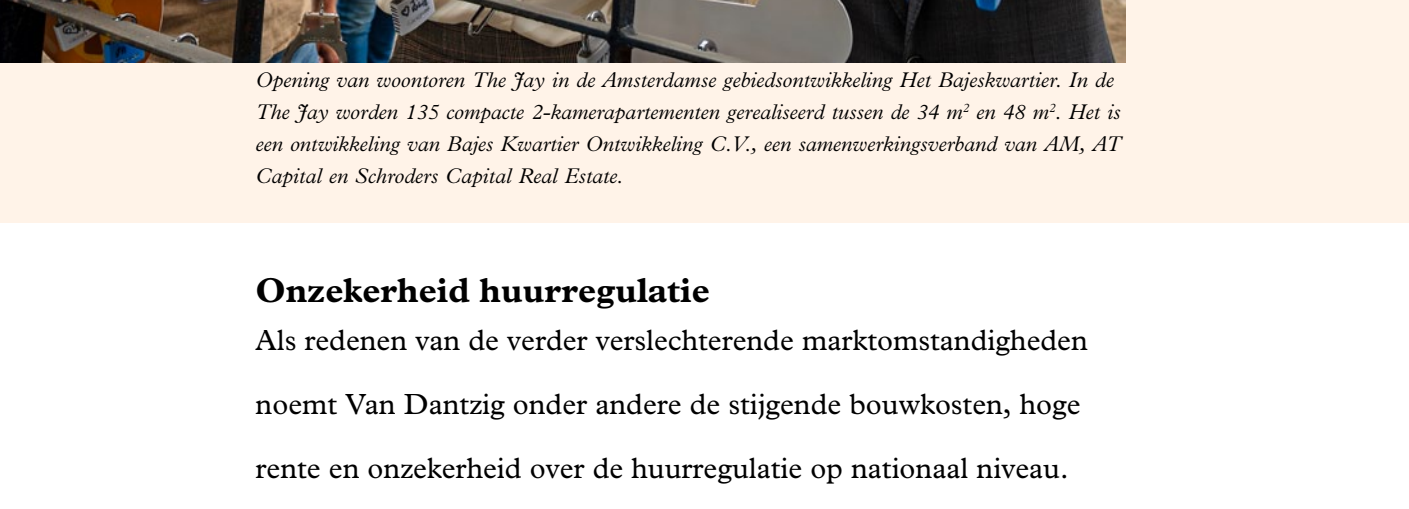
**Woningbouwplan**  
'We hebben toen meteen op allerlei niveaus actie ondernomen om zoveel mogelijk door te kunnen bouwen. Want elke betaalbare woning is er één', memoreert deze bestuurder. Energiek pakte Van Dantzig het overleg met marktpartijen en woningcorporaties op, zowel met koepelorganisaties als individuele projectontwikkelaars en woningcorporaties. Dat leidde in januari van dit jaar tot het Woningbouwplan.

Wat behelste dat precies? 'Bijvoorbeeld het versoepelen van eisen van de 'absurd hoge plintseisen', klinkt het prompt. 'Maar ook het dempen van de grondprijsindexering tot 5 procent per jaar, het verlenen van uitsel van bestaande bouwafspraken en het verlengen van de tijdelijke financiële regeling de transitie-impuls.'

**Doorbouwakkoord**  
Het pakket bleek toch onvoldoende om het tij te keren, de wooncrisis werd echt een woningbouwcrisis. Dit leidde tot het Doorbouwakkoord Amsterdam dat op 21 september werd ondertekend door de koepelorganisaties Neprom (ontwikkelaars), IVBN (institutionele vastgoedbeleggers), AFWC (Amsterdamse woningcorporaties), Bouwend Nederland (aannemers) en Vastgoedbelang (particuliere vastgoedbeleggers).

De ondertekening vond twee dagen na het geruchtmakende faillissement van de Brabantse projectontwikkelaar Certitudo plaats. Dat bankroet doet de Amsterdamse woningproductie beslist geen goed. Op de vastgoedbeurs Provada sloot wethouder Van Dantzig namelijk in juni nog een akkoord voor de bouw van 1.600 woningen in de grote gebiedsontwikkeling Amstel III met Certitudo-oprichter Peter Kuiten. Gaat de Amsterdamse start bouw van woningen nog lager uitpakken dan de geraamde 4.500 stuks, die genoemd werd door Van Dantzig in het persbericht dat verscheen naar aanleiding van de totstandkoming van het Amsterdamse Doorbouwakkoord?

'We leven in een ingewikkelde tijd', antwoordt Van Dantzig bedachtzaam. 'De toekomst laat zich lastig voorspellen en dat geldt zeker ook voor de economische ontwikkeling. De start bouw van 4.500 woningen is de meest realistische raming op basis van de huidige gegevens. Landelijk is de woningproductie gehalveerd door de moeilijke marktomstandigheden. Zo gezien doet Amsterdam het niet eens zo slecht. Maar de lijst van uitgestelde projecten is inderdaad helaas behoorlijk lang. Het wel: er is nog geen enkel project in Amsterdam definitief afgeblazen. We zijn overal in gesprek met partijen om de zaak vlot te krijgen. Ik vrees wel dat de Amsterdamse Certitudo-projecten flinke vertraging kunnen oplopen, maar hoop uiteraard dat andere partijen de zaak oppakken. We bereiden ons voor op het ergste, maar hopen het beste. We zitten er in ieder geval bovenop. Dat geldt voor alle vertraagde projecten, maar in het bijzonder voor die woningbouwprojecten zoals in Zuidoost en Nieuw-West waar het toevoegen van nieuwe woningen ook echt een sociale doelstelling heeft.'



*Opvang van vrouwen The Jay in de Amsterdamse gebiedsontwikkeling Het Bajeskwartier. In de The Jay worden 135 compacte 2-kamersappartementen gerealiseerd tussen de 34 m² en 48 m². Het is een ontwikkeling van Bajes Kwartier Ontwikkeling G.V., een samenwerkingsverband van AM, AT Capital en Schroders Capital Real Estate.*

**Onzekerheid huurregulatie**  
Als rekenen van de verder verslechterende marktomstandigheden noemt Van Dantzig onder andere de stijgende bouwkosten, hoge rente en onzekerheid over de huurregulatie op nationaal niveau. Sinds augustus is er ook zelfs sprake van een milde recessie, 'wat de uitdagingen voor de woningbouwsector verder vergroot'.

Grootste terugval constateert de wethouder in het middensegment, zowel in huur als koop. 'Er moet nu echt heel snel duidelijkheid komen over de plannen van demissionair minister Hugo de Jonge met het middensegment. Beleggers en ontwikkelaars weten al veel te lang niet waar ze aan toe zijn. Dat maakt ze kopschuw en erg terughoudend. Terwijl de corporaties, die minder geraakt worden door de hogere financieringslasten en wel in behoorlijk tempo sociale woningen blijven bouwen, naar mijn idee meer armslag zouden moeten krijgen van het Rijk in het middenhuursegment.'

**Model kapot**  
De crisis in het middeldure koopsegment beperkt zich volgens zijn analyse hoofdzakelijk tot een financieringsprobleem in de ontwikkelfase. 'Als de woningen eenmaal opgeleverd zijn, of bijna, en het is een goed project, niet te duur, dan staan de kopers zoals vroeger in de rij. Maar het model dat starters eerst drie jaar moeten wachten, al die tijd op dubbele lasten zittend, is nu echt helemaal kapot. Dat is niet meer op te brengen voor meer. Het model dus dat ontwikkelaars pas bouwen na 70 procent voorverkoop. Daarom moet eerst weer geld naar de startbouwimpuls en dan pas naar de doorbouwgarantie. Er is dus echt meer geld nodig. Mensen hebben nu een woning nodig! Ontwikkelaars en hun financiers zouden eens goed naar dat model moeten kijken.'

De fors lagere inflatie in september die volgens een eerste berekening van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) met slechts 0,2 procent fors lager uitvalt, is volgens hem wel een 'lichtpuntje' maar niet meer dan dat. 'De Europese Centrale Bank baseert het monetaire beleid immers op de inflatie ontwikkeling in alle eurolanden. Bovendien geeft het gunstige Nederlandse cijfer een vertekend beeld omdat het gebaseerd is op een nieuwe inflatieberekening. Voorlopig zien we de marktrentes alleen maar stijgen. Maar de lage Nederlandse inflatie is natuurlijk wel goed nieuws voor de mensen die aan het eind van de maand, de touwtjes moeilijk aan elkaar kunnen knopen. Tegelijkertijd zijn er helaas nog tal van andere indicatoren die negatief zijn voor de woningmarkt', analyseert Van Dantzig, die economie studeerde aan de Universiteit van Amsterdam.

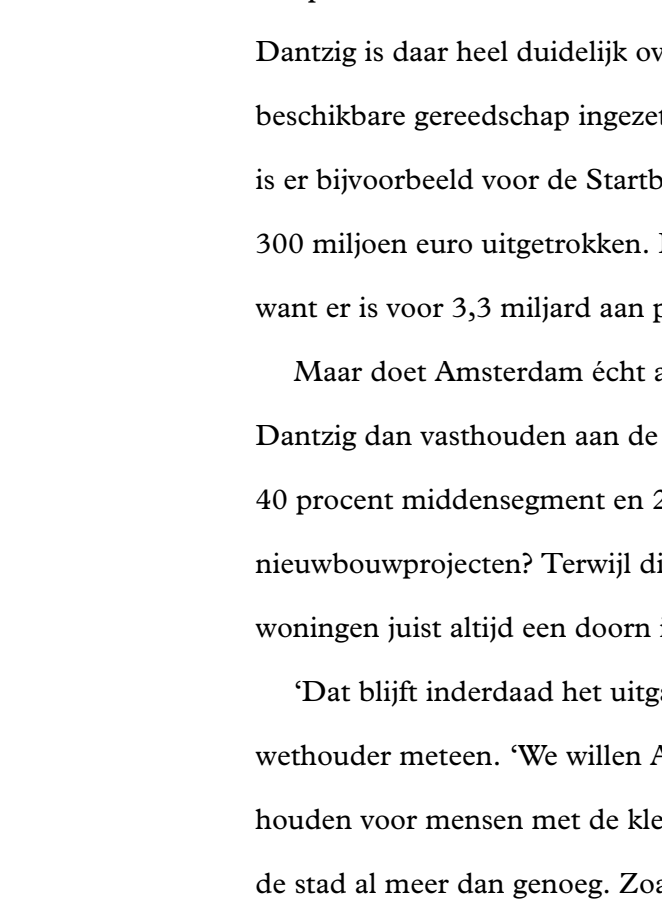
**Verlaging grondprijzen**  
De belangrijkste maatregel in het Doorbouwakkoord is dat gemeente in transitieprojecten de eerder afgesproken grondprijzen in de contracten 'op een later moment opnieuw tegen het licht wil houden. Wat gaat dat concreet inhouden?

'Dit is echt een unieke maatregel, die Amsterdam nog nooit eerder genoten heeft', zegt de wethouder enthousiast. 'Veel van die grondprijzen zijn twee à drie jaar geleden afgesproken toen de markt er volkomen anders voorstond. Deze maatregel zal in veel gevallen leiden tot een verlaging van de grondprijzen. Maar ik kan daar geen gemiddeld percentage opplakken. We gaan dat van geval tot geval bekijken en er een herberekening op los laten. Ik wil er wel op wijzen dat we van Europa marktconforme grondprijzen moeten hanteren. Bovendien zijn onze grondinkomsten nodig om fietspaden, plantsoenen en andere voorzieningen aan te leggen.'

**Alternatieve index**  
Naast deze tijdelijke crisismaatregel onderzoekt de gemeente in overleg met marktpartijen of andere systeem aanpassingen een verbetering zijn. Bijvoorbeeld zoals een alternatieve indexatie van de grondprijzen die beter aansluit op de marktontwikkelingen dan de huidige indexatie die gebaseerd is op de inflatie, de consumentenprijsindex (CPI).

Van Dantzig: 'Het volgen van het CPI werkte goed voor de markt in tijden van lage inflatie. Dat ligt nu anders. We zijn daarom bereid om met elkaar een nieuwe index te zoeken. Maar ik zeg wel: die is dan voor goede en slechte tijden! Waar we samen op uit komen, zullen we wel zien.'

**Grootste bouwstad**  
De keuze van een nieuwe index bespreekt Van Dantzig met koepelorganisaties met individuele projectontwikkelaars. 'We hebben in Amsterdam de zegen dat iedere projectontwikkelaar nog altijd graag in onze stad bouwt mits dat financieel haalbaar is',



**Reinier van Dantzig wethouder**

**Beste restaurant:**  
De Scheepskameel  
**De lekkerste koffie:**  
Aan de zandbak  
**Waar staat de stad voor in vier woorden:**  
Wereldstad op menselijke maat  
**Favoriete public space:**  
Het water  
**Favoriete winkel:**  
Puccini  
Van Eeghen  
**Mooiste gebouw:**  
The valley  
**Mooiste straat:**  
Van Eeghen  
**Persoonlijke City secret:**  
Bij the valley naar boven lopen want dat is open voor iedereen  
**Eerste herinnering aan Amsterdam:**  
Ik ben hier geboren dus heb weinig herinneringen zonder Amsterdam

**Welke mensen maken echt verschil in Amsterdam:**  
Ik heb diepe bewondering voor docenten die elke dag onze kinderen les geven  
**Welke innovatie werkt in Amsterdam:**  
Ik heb zelf veel plezier aan een deelscooter af en toe  
**Welke buurt is echt in opkomst:**  
Ik geloof enorm in de Amsterdamse Poort  
**Wat gaat echt goed in de stad:**  
Het herstel na Corona  
**En wat moet echt beter:**  
Ajax  
**Wat mag nooit weg of veranderd worden:**  
Ik  
**Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:**  
Wandelen door het Vondelpark  
**Wat is de mooiste route om te hardlopen of te fietsen:**  
Ronde Bosbaan

verklaart de stadsbestuurder. 'Ondanks de veel lagere productie is Amsterdam nog altijd de grootste bouwstad van Nederland. We proberen het overleg daarom zoveel mogelijk met de koepelorganisaties te voeren. Maar informeel voer ik ook tal van gesprekken met partijen hoe ze hier in staan.'

Ook onderzoeken Van Dantzig en zijn ambtenaren nog of het later vastleggen van de grondprijzen bij transitieprojecten kan helpen. Daarnaast zal de gemeente gebruikmaken van de Startbouwimpuls vanuit de nationale overheid, die extra financiële steun biedt aan bouwprojecten die dreigen te worden vertraagd of stopgezet.

**Alle gereedschap ingezet**  
Stel dat de markt verder verslechtert. Komt Amsterdam dan over een paar maanden weer met een nieuw pakket maatregelen? Van Dantzig is daar heel duidelijk over: niet dus! 'We hebben nu al het beschikbare gereedschap ingezet. Nu is de Rijksoverheid aan zet. Zo is er bijvoorbeeld voor de Startbouwimpuls door De Jonge slechts 300 miljoen euro uitgetrokken. Een druppel op de gloeiende plaat, want er is voor 3,3 miljard aan projecten ingediend.'

Maar doet Amsterdam écht alles? Waarom blijft Van Dantzig dan vasthouden aan de 40-40-20 (40 procent sociaal, 40 procent middensegment en 20 procent vrije sector) voor nieuwbouwprojecten? Terwijl die sterke nadruk op betaalbare woningen juist altijd een doorn in het oog was van marktpartijen.

'Dat blijft inderdaad het uitgangspunt', beklemtoont de wethouder meteen. 'We willen Amsterdam inderdaad betaalbaar houden voor mensen met de kleine beurs. Dure woningen heeft de stad al meer dan genoeg. Zoals ik al zei ligt de bouw van sociale huur nog altijd redelijk op koers dankzij de inzet van de woningcorporaties die hun verantwoordelijkheid nemen. De pijn zit momenteel echt in het middensegment. Door minder sociale huur te bouwen, los je de problemen in het middensegment natuurlijk niet op. Maar ik ga er pragmatisch mee om. Je hebt maatwerk nodig om projecten vlot te krijgen. Zo zijn in de plannen op de NDSM-werf in Noord vrijsectorwoningen omgezet naar eeuwigdurende middelhuur. Terwijl in Amsterdam Zuidoost een deel van het sociale en middelduur is omgezet naar vrijsectorwoningen. Het is allemaal niet in beton gegoten.'

# WAT IN HET CENTRUM VAN AMSTERDAM HISTORISCH IS GEGROEID NEMEN WE MEE NAAR NIEUW-WEST?

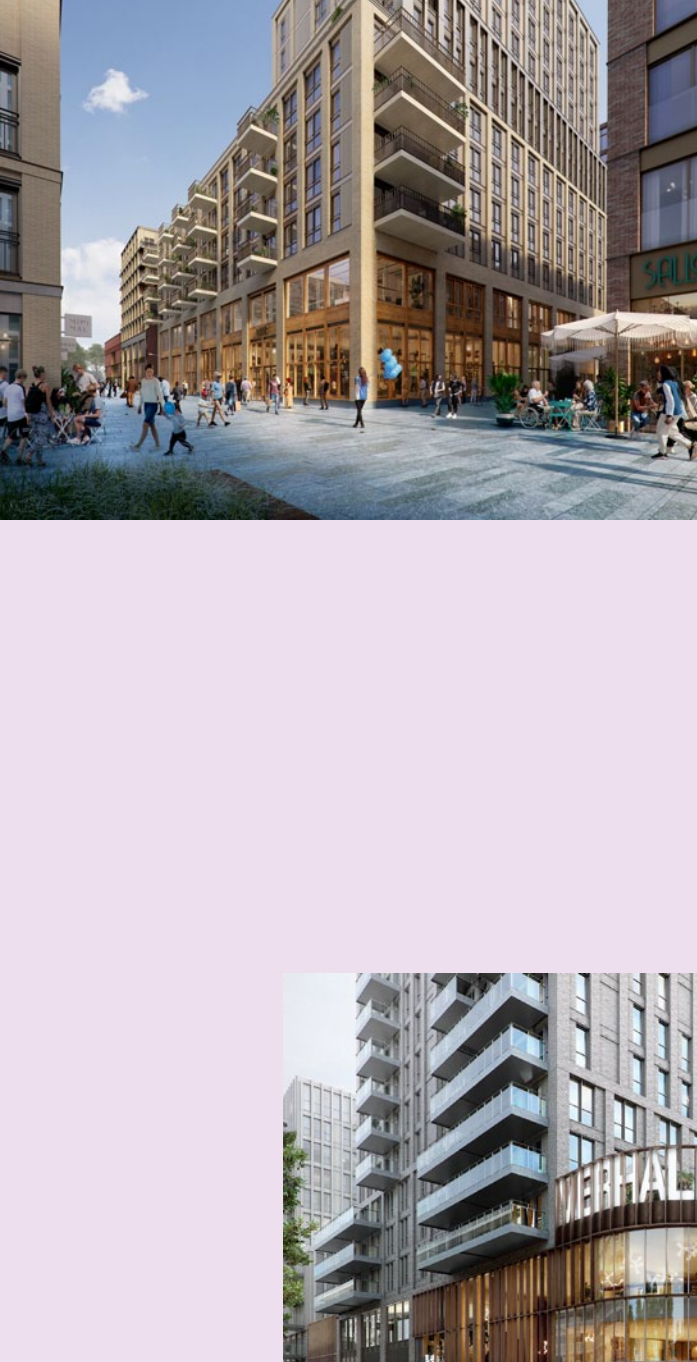


deAMSTERDAMSE VASTGOEDWEEK MENSENMAKEN&STAD

**BART MEIJER, OPRICHTER en CEO van ontwikkelaar en investeerder MRP, is met name actief in de Randstad en ontwikkelt veel mixed-use projecten in binnenstedelijke omgevingen, zoals in Amsterdam. Daarbij gaat het ook nog eens om een mix van woningen van sociaal tot vrije sector zoals in het de projecten MIX Amsterdam en AMST in Amsterdam, zegt Bart Meijer. Hij is enthousiast over de grote dynamiek in Amsterdam. ‘De stad springt over de Ring heen.’**

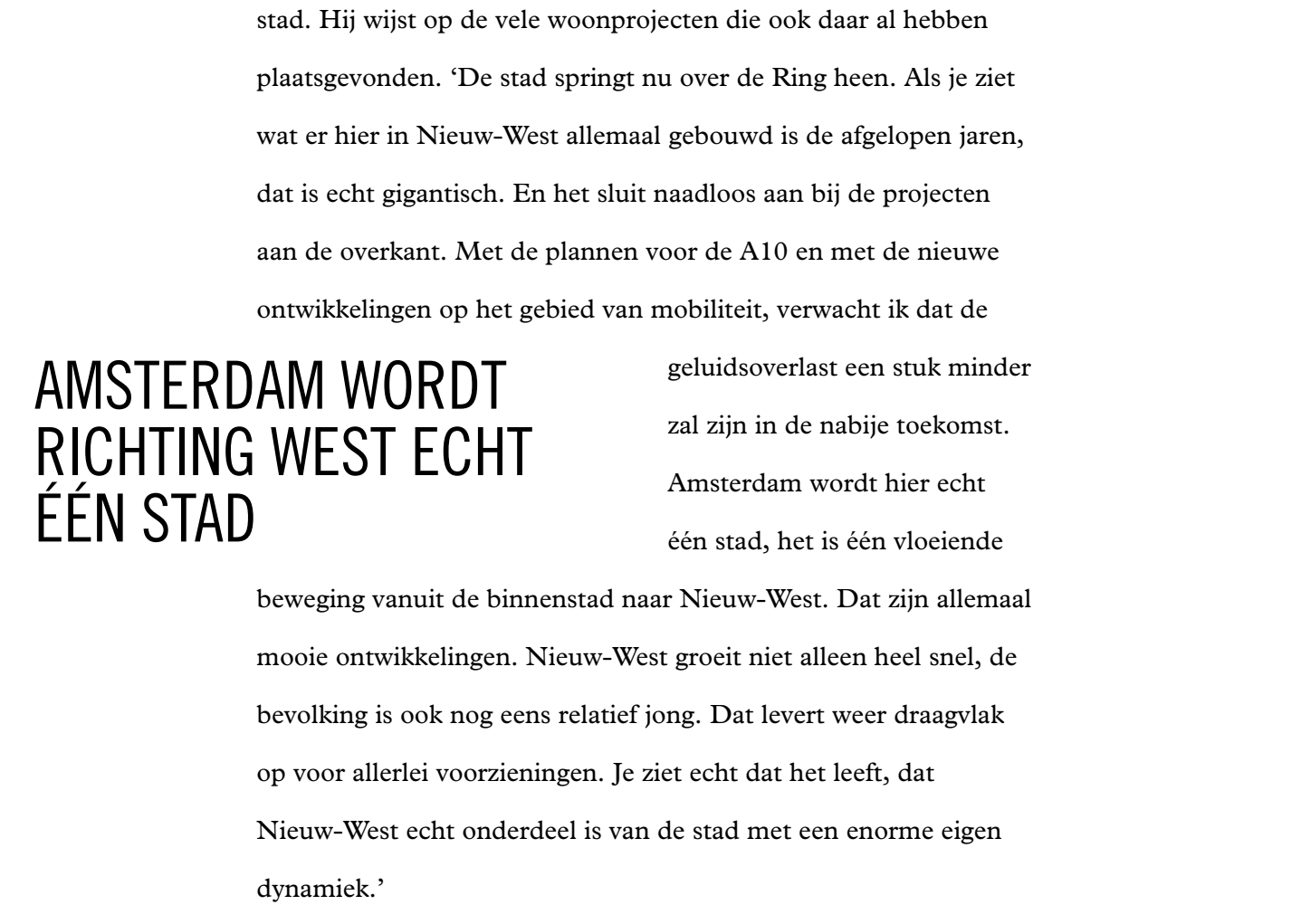
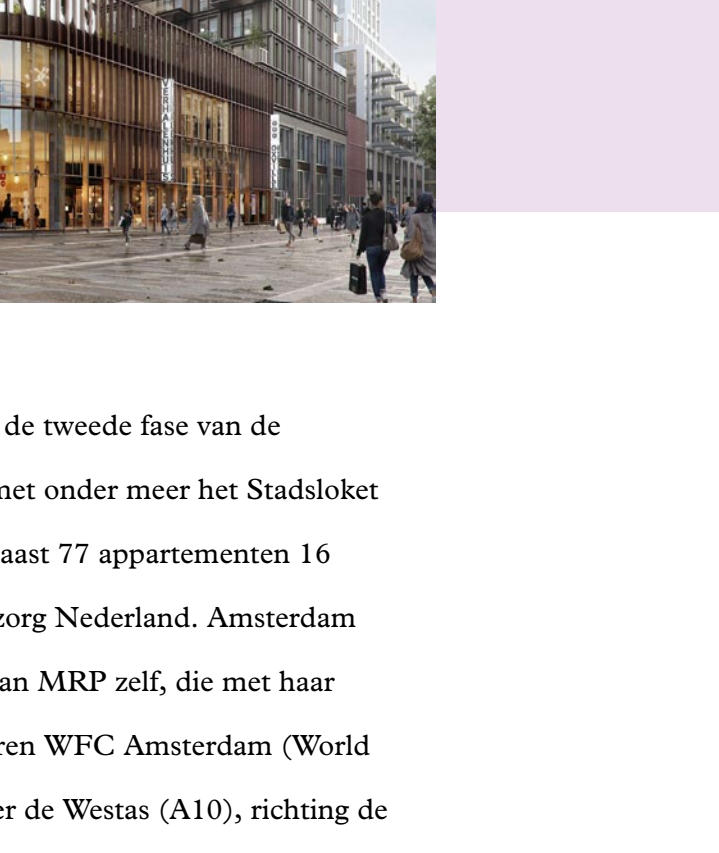
Het was een feestelijke dag voor Bart Meijer. Op 17 oktober heeft hij met alle partners de start bouw vereeuwigd met de ondertekening van de paalpunt van de heipaal die 27 meter onder de grond gaat. Het nieuwbouwproject MIX Amsterdam is onderdeel van de derde fase van de binnenstedelijke gebiedsontwikkeling van MRP in Stadscentrum Osdorpplein met 528 huurappartementen waarvan 162 sociale huurwoningen. Dat is nog niet alles, want MRP ontwikkelt niet alleen woningen maar realiseert het liefste allerhande stedelijke functies bij elkaar, oftewel, mixed-use. Naast een grote, open gemeenschappelijke binnentuin komen er winkels, kantoren en het kunst- en cultuurcentrum Het Verhalenhuis. De openbare parkeergarage Parking Nieuw West heeft MRP al gerealiseerd en met MIX Amsterdam wordt deze uitgebreid met 382 autoparkeerplaatsen en ook 400 fietsparkeerplekken onder het Verhalenhuis. De totale gebiedsontwikkeling heeft als doel om de kwaliteit van het Stadscentrum Osdorpplein te verbeteren voor bewoners, ondernemers en bezoekers. Bart is dan ook verheugd te kunnen starten met deze nieuwe fase, waarin wonen, ondernemen en cultuur een mooi evenwicht vormen. Hij vertelt enthousiast over Het Verhalenhuis. ‘Hier werken de OBA, El Hizra Centrum voor Arabische Kunst en Cultuur, radiozender FunX en filmhuis Oxville samen in een breed en actief programma. Dit wordt echt een open en toegankelijke ontmoetingsplek voor bewoners en (inter)nationale bezoekers.’

Tekst: Anne Luijten  
Beeld: Martin Dijkstra (porret)



**MIX Amsterdam in Stadscentrum Osdorpplein Bouw gestart**  
MIX Amsterdam is de 3e fase van MRP's gebiedsontwikkeling in Stadscentrum Osdorpplein en krijgt 528 huurappartementen, waarvan 162 sociale huurwoningen voor Ymera, 285 appartementen zijn verkocht aan Union Investment. Naast de woningen bevat MIX Amsterdam ongeveer 4000 m<sup>2</sup> commerciële ruimten, auto- en fietsenstallingen en het kunst- en cultuurcentrum "Het Verhalenhuis".

MIX Amsterdam is ontwikkeld door MRP in samenwerking met Gemeente Amsterdam, ontworpen door de Architecten Cie., realisatie door Heddes Bouw & Ontwikkeling, projectmanagement tijdens de bouw door Drees & Sommer Netherlands.



## Thuisbasis in Nieuw-West

Eerder dit jaar werd door MRP al de tweede fase van de gebiedsontwikkeling opgeleverd, met onder meer het Stadsloket en kantoor voor de gemeente en naast 77 appartementen 16 sociale huurwoningen voor Woonzorg Nederland. Amsterdam Nieuw-West is ook de thuisbasis van MRP zelf, die met haar kantoor huist in het te transformeren WFC Amsterdam (World Fashion Centre). Bart kijkt uit over de Westas (A10), richting de stad. Hij wijst op de vele woonprojecten die ook daar al hebben plaatsgevonden. ‘De stad springt nu over de Ring heen. Als je ziet wat er hier in Nieuw-West allemaal gebouwd is de afgelopen jaren, dat is echt gigantisch. En het sluit naadloos aan bij de projecten aan de overkant. Met de plannen voor de A10 en met de nieuwe ontwikkelingen op het gebied van mobiliteit, verwacht ik dat de

## AMSTERDAM WORDT RICHTING WEST ECHT ÉÉN STAD

beweging vanuit de binnenstad naar Nieuw-West. Dat zijn allemaal mooie ontwikkelingen. Nieuw-West groeit niet alleen heel snel, de bevolking is ook nog eens relatief jong. Dat levert weer draagvlak op voor allerlei voorzieningen. Je ziet echt dat het leeft, dat Nieuw-West echt onderdeel is van de stad met een enorme eigen dynamiek.’

## Leefomgevingen creëren

De gebiedsontwikkeling van MIX Amsterdam in Stadscentrum Osdorpplein staat niet op zichzelf. Het is de filosofie van MRP om in te zetten op binnenstedelijke mixed-use projecten met betaalbare woningen. Bart: ‘Daar zijn we goed in en daar geloven we ook in. In Nederland lopen we een paar decennia achter op ontwikkelingen in Azië, waar dit al heel gewoon is. Je brengt de voorzieningen naar de mensen toe en speelt ook in op veranderende gezinssamenstellingen. Eigenlijk ga je weer terug naar de stad zoals die vroeger was, de cirkel is rond. Dit zijn ook de plekken die een snelgroeiende stad als Amsterdam absoluut nodig heeft. Je maakt hiermee de buurt leefbaar, omdat je niet alleen geïsoleerde woongebouwen neerzet. We creëren echt een buurt waar mensen wonen, werken, eten en drinken, alles eigenlijk. Een leefomgeving. Wat in het centrum van Amsterdam historisch is gegroeid nemen we mee naar Nieuw-West.’

geluidsoverlast een stuk minder zal zijn in de nabije toekomst.

Amsterdam wordt hier echt één stad, het is één vloeiende



**The Hub in Stadscentrum Osdorpplein Gerealiseerd**  
The Hub bestaat uit 37 koopappartementen, 40 huurappartementen, 16 nieuwe zorgwoningen, 3200 m<sup>2</sup> commerciële units en het nieuwe Stadsloket met kantoren. Met het behoud van de Chileense muurschildering 'Chile Vencers' en het toevoegen van dichtkunst en historische foto's in de gebouwen is er ook cultuur toegevoegd in het Osdorpplein.  
Ontwikkeling: MRP  
Realisatie: Heddes Bouw & Ontwikkeling  
Architectuur: Dittmar Architecten



## Vastgoedfamilie

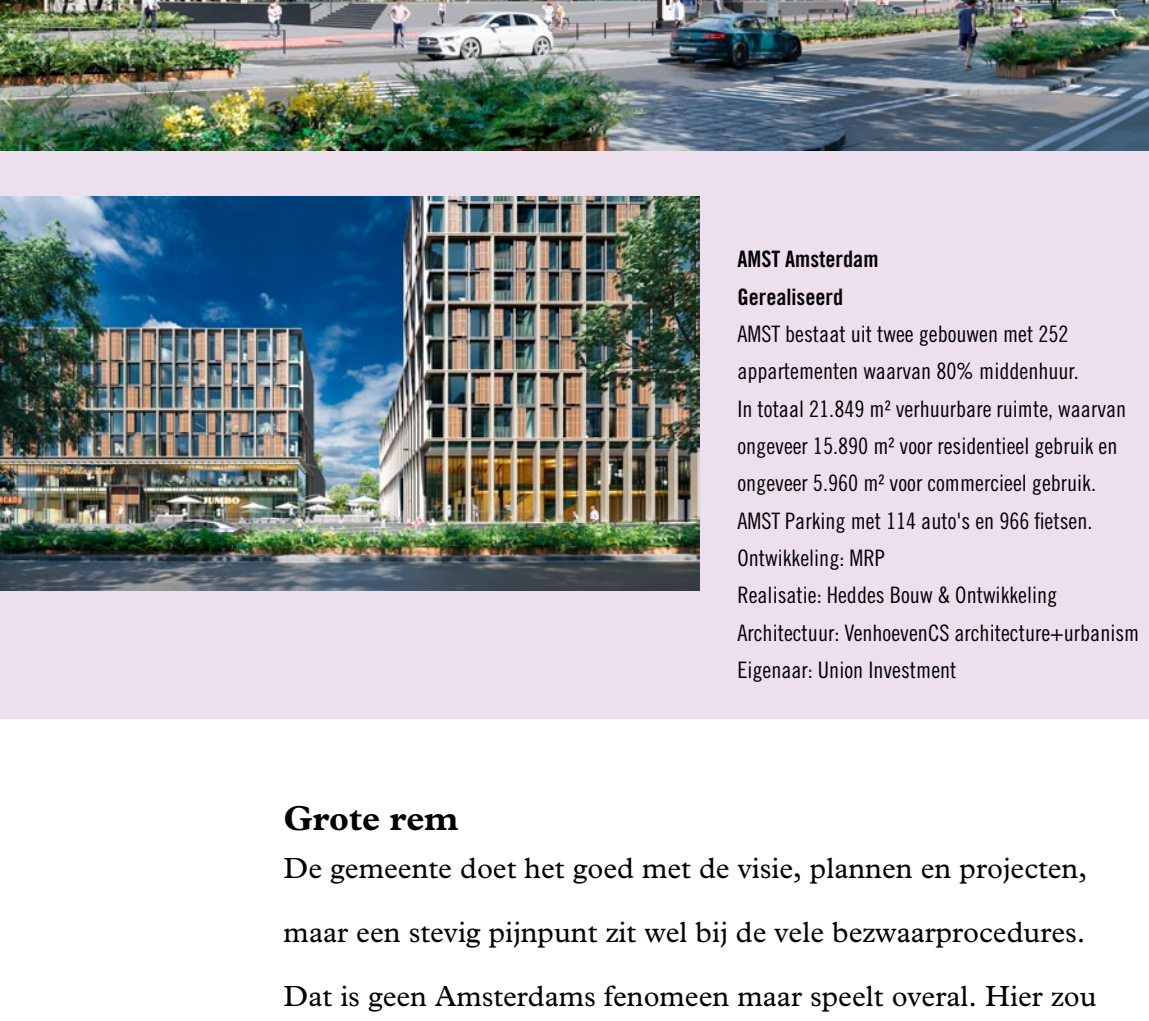
Inmiddels bestaat MRP (Meijer Realty Partners) al tien jaar, opgericht door Bart en zijn vader Ton Meijer, bekend van voorheen MAB en de MeyerBergman Erfgoed Groep. Bart komt dan ook uit een echte vastgoedfamilie, een familie van vele generaties bouwers en ontwikkelaars. Het bedrijf is in 2016 behoorlijk uitgebreid met de inlijving van a.s.r Vastgoed Ontwikkeling. Bart: ‘Daarmee hebben we veel kennis en ervaring in huis gehaald, plus een interessante portefeuille, die we zijn gaan ontwikkelen. De markt begon net weer beter te draaien.’ Zijn eerste en enige flop, een minderheidsbelang in de Megastores in Den Haag, is hij al lang en breed vergeten. Zojuist is pal tegenover het Amstelstation het jongste project van MRP opgeleverd, het mixed-use project AMST. Een prachtig, opvallend complex op een super stedelijke locatie met 252 appartementen, grotendeels in de middenhuur. Bart: ‘Daar hebben we een heleboel mensen heel blij mee gemaakt.’

## Uitdagingen

Maar gemakkelijk was het niet, zegt hij. ‘Als je mooie grote appartementen bouwt op zo'n locatie die ook nog betaalbaar zijn, dan loop je wel tegen wat uitdagingen aan. De grootste appartementen zijn 160 vierkante meter, echt prachtig hoor. Er zit een grote supermarkt onder, horeca en de parkeergarage AMST Parking. Het begon al met de aanneemkosten, in 2019 was er een enorme vraag en het was heel moeilijk om met een aannemer tot een redelijke overeenkomst te komen. Dat was eigenlijk het allermoeilijkste van het project. Uiteindelijk zijn we met Heddes Bouw & Ontwikkeling in zee gegaan, onderdeel van Ballast Nedam, en zonder hen was het echt nooit gelukt, dat meen ik echt. Ze hebben zes dagen per week gewerkt om alles precies op de dag af op te leveren.’ Dit is dan ook een belangrijke reden om in een stad mixed-use te realiseren, zegt Bart. ‘Met de appartementen moet je break even zien te draaien, zeker met die hoge bouwkosten. Het zijn de andere functies waar je als ontwikkelaar dan mee uit komt. Puur de woningen zijn voor ons niet winstgevend geweest, maar met het gehele pakket zijn we net boven water uitgekomen.’

## Meer verdichten

Amsterdam doet het als stad enorm goed, vindt Bart. Hij is zeer positief over de hoeveelheid en de kwaliteit van wat er de afgelopen jaren is gebouwd in Amsterdam, zoals in West maar zeker ook in Noord. ‘Dat is allemaal echt snel én goed gedaan. Ik denk dat verdere verdichting nu



**AMST Amsterdam Gerealiseerd**  
AMST bestaat uit twee gebouwen met 252 appartementen waarvan 80% middenhuur. In totaal 21.849 m<sup>2</sup> verhuurbare ruimte, waarvan ongeveer 5.960 m<sup>2</sup> voor residentieel gebruik en ongeveer 5.960 m<sup>2</sup> voor commercieel gebruik. AMST Parking met 114 auto's en 966 fietsen.  
Ontwikkeling: MRP  
Realisatie: Heddes Bouw & Ontwikkeling  
Architectuur: VenhoevenCS architecture+urbanism  
Eigenaar: Union Investment



## Grote rem

De gemeente doet het goed met de visie, plannen en projecten, maar een stevig pijnpunt zit wel bij de vele bezwaarprocedures. Dat is geen Amsterdams fenomeen maar speelt overal. Hier zou het rijk moeten ingrijpen, vindt Bart. ‘Als je zou inventariseren hoeveel woonprojecten er in Nederland nu stilliggen omdat ze onder protest staan, dan schrik je je rot. Er is grote woningnood, we moeten door, het moment is er. Waarom kan dan een buurman alles on hold zetten? We moeten dat beter stroomlijnen omdat er nu zoveel mensen bij komen in de stad, het moet sneller. Dit gebeurt nu eenmaal als je in de stad woont, daar moeten we echt anders mee omgaan, het Rijk moet hier een rol in spelen. Mensen weten niet waar ze aan toe zijn. Dit is echt een grote rem op een enorme opgave.’

## Doel bereiken

Bart hoopt dan ook voor Amsterdam dat er een manier kan worden gevonden om bezwaarprocedures voorspelbaarder te maken, zodat



## HET DUURZAME PRODUCT HOUDT ZIJN WAARDE

de stad in dezelfde snelheid kan doorbouwen zoals de afgelopen jaren is gebeurd. ‘Wat mooi is aan al die nieuwe projecten is dat ze heel duurzaam en daarmee toekomstbestendig zijn. Het duurzame product behoudt zijn waarde. Door de markt heen zie je nu een tweespalt ontstaan tussen het nieuwe product en het oude al bestaande product dat niet duurzaam is. Daar moeten we dus flink mee aan de slag. Daarom is het zo jammer dat we nu politiek gezien in een soort vacuüm leven in Nederland. Door de halfslachtige regulering van de markt vertraagt alles en verdwijnen huurwoningen uit de markt. Daarmee bereiken we het tegenovergestelde van wat we willen. Laten we het omdraaien en kijken naar hoe we het doel wel kunnen bereiken.’



Bart Meijer  
OPRICHTER en CEO  
van ontwikkelaar en investeerder MRP

juridische  
dienst-  
verlening

# RechtStaete

VASTGOEDADVOCATEN & BELASTINGADVISEURS



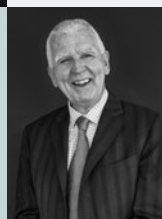
pragmatisch



fiscale  
dienst-  
verlening



hoog-  
waardig



ambitieux



oplossings-  
gericht



jarenlange  
ervaring



vastgoed



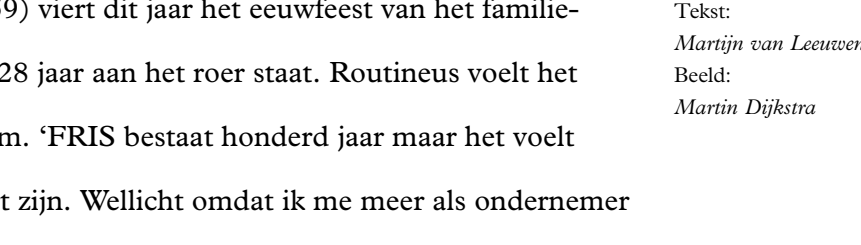
Bijna 25 jaar bestaan wij als vastgoed niche kantoor en beschikken wij over de specifieke expertise die vereist is om onze cliënten helder en oplossingsgericht bij te staan. Onze adviseurs zijn niet alleen in staat onze cliënten van hoogwaardig juridisch en fiscaal advies te dienen, maar kunnen ook het 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](mailto:info@rechtstaete.nl)  
[www.rechtstaete.nl](http://www.rechtstaete.nl)

# NVM BUSINESS-LID FRIS: ALS MARKTEN POLITIEK ELKAAR TEGEMOETKOMEN KUNNEN WE VASTGOEDMARKT AMSTERDAM VLOT TREKKEN



FRIS-directeur Hans Peter Fris ziet met lede ogen aan hoe de Amsterdamse commerciële en residentiële vastgoedmarkt vastloopt, terwijl de vraag naar moderne kantoren, bedrijfsruimte en woningen hoog is. Het NVM Business-lid ziet echter genoeg aanknopingspunten om de impasse te doorbreken. ‘We hebben elkaar nodig om projecten mogelijk te maken.’

Hans Peter Fris (59) viert dit jaar het eeuwfeest van het familiebedrijf waar hij al 28 jaar aan het roer staat. Routineus voelt het allerm minst voor hem. ‘FRIS bestaat honderd jaar maar het voelt alsof we net gestart zijn. Wellicht omdat ik me meer als ondernemer dan manager gedraag. Ik ben altijd op zoek naar nieuwe kansen. Zo zijn we onlangs gestart met een werving- en selectietak. Niet alleen voor onszelf maar ook voor andere bedrijven. Ik merkte namelijk dat wij er meestal beter in slaagden mensen te vinden dan externe recruitingbureaus. Dat tekent onze werkfilosofie. We hebben een diepe pro activiteit, zijn zeer klantgericht en creatief.’

Tekst:  
Martijn van Leeuwen  
Beeld:  
Martin Dijkstra

## Behertak als motor

Toen het kleinkind van oprichter Wouter Fris in 1995 aantrad in het familiebedrijf, was Fris nog een pure woningmakelaar. ‘Zelf was ik daarvoor makelaar bij D'TZ Zadelhoff. Tot dan wilde ik niet in het familiebedrijf werken, omdat mijn vader en oom niet openstonden voor verbreding. Begin jaren tachtig was FRIS bijna omgevallen toen de hypotheekrente opliep tot 13 procent. Daarna wilden ze begrijpelijkerwijs geen risico meer nemen. Als opvolger van mijn vader ben ik direct lid geworden van NVM Business en me onder meer gaan toeleggen op commercieel vastgoed in het MKB-segment en vastgoedbeheer. Anno 2023 beheert FRIS 6.000 woningen en 3 miljoen m<sup>2</sup> commercieel property management. Van onze honderd werknemers zijn er zestig actief in het beheer. Deze tak is onze motor, met een belangrijke spin-off naar onze woning-, commercieel vastgoed-, taxatie-, verzekerings- en beleggingstak.’

De stilgevallen beleggingsmarkt stelt FRIS dan ook niet voor problemen, verklaart de directeur. ‘Omdat wij vooral transacties tot 15 miljoen euro begeleiden, is de terugval kleiner. Dankzij onze grote beheerportefeuille is FRIS minder conjunctuurgevoelig. Die verbreding zie ik ook terug bij NVM Business, dat nu ook vijf internationale vastgoedadviseurs onder zijn leden telt. Die mix van klein en groot bijt elkaar niet, maar vult elkaar juist aan. Hun komst heeft bovendien de kwaliteit van transactiedata aanzienlijk verbeterd. Dat stelt ons in staat de vastgoedmarkt echt transparant te maken. Data voor jezelf houden, is een achterhaald principe.’

# ‘OP DE EXPO REAL IN MÜNCHEN HEB IK VEEL INSTITUTIONELE BELEGERS GESPROKEN DIE WEER BELANGSTELLING HEBBEN IN COMMERCIEEL EN RESIDENTIEEL VASTGOED’



Project Southlock, Amsterdam Noord

## Tweede centrum Amsterdam

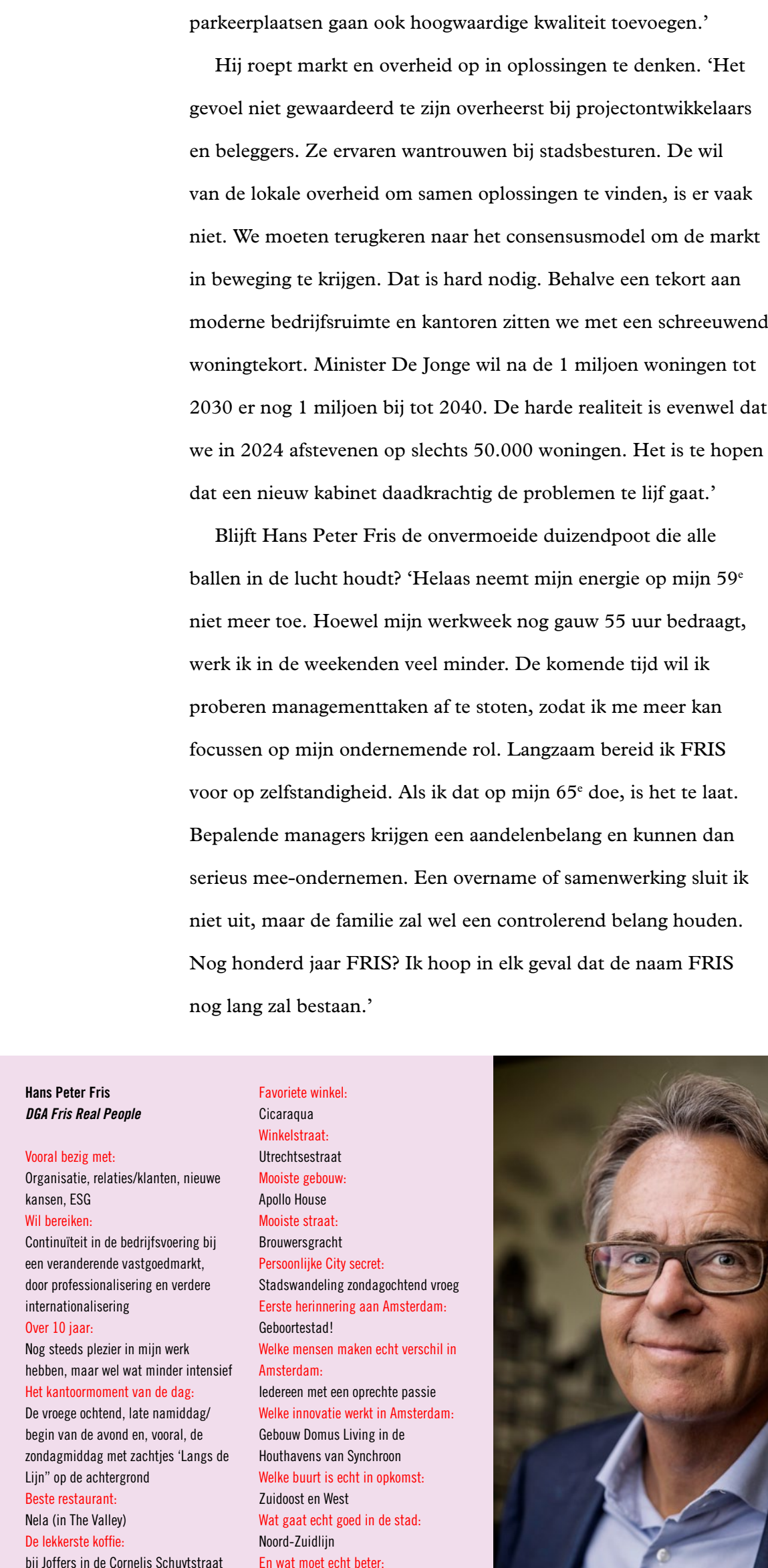
Wat Fris ook zonder data-analyse constateert, is de versnelde polarisatie op de kantorenmarkt. ‘Ook in Amsterdam is een schifting tussen duurzame en niet-duurzame kantoren gaande. Als onderdeel van hun ESG-beleid eisen bedrijven duurzame kantoren rond ov- en stationslocaties. Daarbij is een modern kantoor een belangrijk instrument in de strijd om talent. Energiezuinige kantoren op strategische locaties zijn het meeste in trek, andere panden verdwijnen uit beeld. Dat zijn met name panden met een energielabel C en lager. Op de onderkant van de kantorenmarkt kunnen de noodzakelijke verduurzamingskosten niet meer worden terugverdiend door huurverhoging. Als gevolg hiervan neemt de incurante voorraad in Metropoolregio Amsterdam toe.’

Niettemin is de dynamiek op de huur- en beleggingsmarkt in Amsterdam laag. ‘Dat komt mede doordat niemand nog weet welke impact het hybride werken heeft op het aantal werkplekken. Mijn inschatting is dat bedrijven zich willen concentreren op de beste locaties en de rest minder in trek zal zijn. Desalniettemin heeft het hybride werken in Amsterdam nog niet geleid tot afstoting van kantoorpanden. Ik denk dat het gaat meevallen. In de Verenigde Staten verbieden grote corporates werknemers al teveel thuis te werken. Wie niet naar kantoor komt, kan geen carrière maken. Dat geldt hier ook. Het kantoor speelt bovendien een onmisbare rol in het vormen en behouden van de bedrijfscultuur.’

## Wel vraag geen aanbod

Het grootste obstakel op de kantorenmarkt is evenwel het gebrek aan hoogwaardige en duurzame kantoren en bedrijfsruimte, stelt Fris. ‘De vraag naar industriële en logistieke bedrijfsruimte is nog altijd hoog. Veel MKB'ers willen verplaatsen of uitbreiden. Maar er is amper aanbod van kwalitatieve panden. In en rond Amsterdam zijn bovendien te weinig ontwikkelingsmogelijkheden; zo is er veel te weinig beschikbare grond om nieuwe bedrijfsruimte te realiseren. Op de kantorenmarkt is er ook voldoende vraag naar topkantoren, maar is er weinig aanbod. Oorzaak hier is dat de nieuwbouw niet op gang komt vanwege de hoge bouwkosten en rente. Een aantal prominente kantoorprojecten op de Zuidas is daarom uitgesteld, zoals het hoogste houten kantoor ter wereld dat NSI er wil realiseren. Dat is zonde, want er zijn genoeg huurders geïnteresseerd in ultraduurzame kantoren.’

# ‘HET STADSBESTUUR VAN AMSTERDAM IS WELISWAAR BEREID KOSTBARE DUURZAAMHEIDSEISEN TE VERSOEPELEN MAAR HOUDT NOG VAAK VAST AAN DE HOGE GRONDPRIJS’



Project AMST, Amstelstation Amsterdam

## Meer beleggersinteresse

De gevolgen laten zich zien op de vastgoedbeleggingsmarkt. Het aantal transacties is op jaarbasis ruim gehalveerd, met op de woningmarkt zelfs een krimp in de eerste negen maanden van 73 procent. Toch verwacht Fris dat de markt in 2024 langzaam zal herstellen. ‘Op de Expo Real in München heb ik veel institutionele beleggers gesproken die weer belangstelling hebben in commercieel en residentieel vastgoed. Vanuit een financieel oogpunt is dat logisch. De prime yields in Amsterdam voor woningen zijn sinds begin 2022 opgelopen van 3 naar 4,5 tot 5 procent. Het bruto aanvangsrendement op de beste kantoorlocaties is gestegen naar 4,5 procent en naar 5,6 procent voor prime retail.’

Het stadsbestuur kan helpen de nieuwbouw- en daarmee de beleggingsmarkt op gang te brengen. ‘Zolang projectontwikkelaars en beleggers hun vastgoedprojecten niet meer kunnen rondrekenen, gebeurt er niet veel. Veel ontwikkelovereenkomsten zijn afgesloten op de top van de vastgoedcyclus met dienovereenkomstige grondprijzen. Het stadsbestuur is weliswaar bereid kostbare duurzaamheidseisen te versoepelen maar houdt nog vaak vast aan de hoge grondprijs. Zo is onlangs een tender op de Zuidas mislukt, omdat Amsterdam de biedingen niet in overeenstemming met de marktprijs vond.’

De FRIS-directeur wil verantwoordelijk wethouder Reinier van Dantzig zeker niet de zwarte piet toespelen. ‘Hij is op de goede weg, zoekt contact met de markt en probeert projecten realiseerbaar te maken. Wat ik hem wel op het hart wil drukken, is meer transparantie over de grondprijzen te betrachten. Legt een ontwikkelaar zijn STIKO (stichtingskostenopzet, red.) op tafel, dan moet de gemeente haar GREX (grondexploitatie) tonen. Zo kunnen ze elkaar tegemoet komen en een project mogelijk maken. Neem de situatie rond het omgevallen Certitudo, dat zo'n 2.000 woningen in Amsterdam zou realiseren. Greystar heeft de grondposities naar zich toegehaald, maar kan de woningen alleen realiseren als Amsterdam de grondprijs verlaagt.’

# ‘BIJLMER ARENA GAAT HET TWEEDE CENTRUM VAN AMSTERDAM WORDEN. DE VOORZIENINGEN ZIJN ER AL EN ER ZIJN NOG VELE NIEUWE KANTOREN EN DUIZENDEN WONINGEN GEPLAND’



Project SPOT, Hondsrugpark Amsterdam

## Bijlmer Arena

Niet elk bedrijf kan zich een toplocatie als de Zuidas permitteren met huurprijzen ruim boven de 500 euro per m<sup>2</sup> per jaar. Wat vindt Fris de ideale kantoorlocatie voor bedrijven die niet de hoofdprijs willen betalen. ‘Als corporate zou ik voor Bijlmer Arena kiezen met huren van 200 tot 250 euro. Bijlmer Arena gaat namelijk het tweede centrum van Amsterdam worden. De voorzieningen zijn er al; een winkelcentrum, hotels, bioscoop, theater, concertzaal, een ov-knooppunt. Er komen bovendien 15.000 nieuwe woningen tussen de Arena en het AMC. Ook hoogbouw is gepland, zoals de herontwikkeling van de oude Dreeftoren naar moderne kantoren en de bouw ernaast van een 130 meter hoge woontoren door Provast/ First Sponsor. SPOT, zeven woontorens met 1.100 appartementen, winkels, kantoren en kinderdagverblijf en BRISK, 5 gebouwen, 270 huur- en koopwoningen, 3000 m<sup>2</sup> kantoorruimte en 144 parkeerplaatsen gaan ook hoogwaardige kwaliteit toevoegen.’

Hij roept markt en overheid op in oplossingen te denken. ‘Het gevoel niet gewaardeerd te zijn overheerst bij projectontwikkelaars en beleggers. Ze ervaren wantrouwen bij stadsbesturen. De wil van de lokale overheid om samen oplossingen te vinden, is er vaak niet. We moeten terugkeren naar het consensusmodel om de markt in beweging te krijgen. Dat is hard nodig. Behalve een tekort aan moderne bedrijfsruimte en kantoren zitten we met een schreeuwend woningtekort. Minister De Jonge wil na de 1 miljoen woningen tot 2030 er nog 1 miljoen bij tot 2040. De harde realiteit is evenwel dat we in 2024 afsterven op slechts 50.000 woningen. Het is te hopen dat een nieuw kabinet daadkrachtig de problemen te lijf gaat.’

Blijft Hans Peter Fris de onvermoeide duizendpoot die alle ballen in de lucht houdt? ‘Helaas neemt mijn energie op mijn 59<sup>e</sup> niet meer toe. Hoewel mijn werkweek nog gauw 55 uur bedraagt, werk ik in de weekenden veel minder. De komende tijd wil ik proberen managementtaken af te stoten, zodat ik me meer kan focussen op mijn ondernemende rol. Langzaam bereid ik FRIS voor op zelfstandigheid. Als ik dat op mijn 65<sup>e</sup> doe, is het te laat. Bepalende managers krijgen een aandelenbelang en kunnen dan serieus mee-ondernemen. Een overname of samenwerking sluit ik niet uit, maar de familie zal wel een controlerend belang houden. Nog honderd jaar FRIS? Ik hoop in elk geval dat de naam FRIS nog lang zal bestaan.’

**Hans Peter Fris**  
DGA Fris Real People

**Vooraf bezig met:**  
Organisatie, relaties/klienten, nieuwe kansen, ESG

**Wil bereiken:**  
Continuïteit in de bedrijfsvoering bij een veranderende vastgoedmarkt, door professionalisering en verdere internationalisering

**Over 10 jaar:**  
Nog steeds plezier in mijn werk hebben, maar wel wat minder intensief

**Het kantoormoment van de dag:**  
De vroege ochtend, late namiddag/ begin van de avond en, vooral, de zondagmiddag met zachtjes 'Langs de Lijn' op de achtergrond

**Beste restaurant:**  
Nela (in The Valley)

**De lekkerste koffie:**  
bij Jeffers in de Cornelis Schuytstraat

**Waar staat de stad voor in vier woorden:**  
Dynamisch, Verandering, Geboortestad, Kansen

**Favo public space:**  
Beatrix Park

**Favoriete winkel:**  
Cicaraqua

**Winkelstraat:**  
Utrechtstraat

**Mooste gebouw:**  
Apollo House

**Mooste straat:**  
Brouwersgracht

**Persoonlijke City secret:**  
Stadswandeling zondagochtend vroeg

**Eerste herinnering aan Amsterdam:**  
Geboortestad!

**Welke mensen maken echt verschil in Amsterdam:**  
Iedereen met een oprechte passie

**Welke innovatie werkt in Amsterdam:**  
Gebouw Domus Living in de Houthavens van Synchroon

**Welke buurt is echt in opkomst:**  
Zuidoost en West

**Wat gaat echt goed in de stad:**  
Noord-Zuidlijn

**En wat moet echt beter:**  
Wibautstraat/Weesperstraat afsluiten voor verkeer nooit meer proberen

**Wat mag nooit weg of veranderd worden:**  
De Wallen

**Waar in de stad ben je graag als je**

**even tijd voor jezelf nodig hebt:**  
Grachtenwandelingsje

**hardlopen of te fietsen:**  
Langs de Amstel tot aan Ouderkerk a/d Amstel

**Wat is de mooiste route om te**



# BIJZONDERE TRANSFORMATIE VAN EEN TENNISCLUB



deAMSTERDAMSE VASTGOEDWEEK MENSENMAKENDE STAD 1923

Marice de Lange en Jeroen van Lier

Toen de toekomst van de Jan Evertsenstraat in een nota werd uitgestippeld, leek het einde van de straat een beetje te worden vergeten. Dat was een kans voor VORM om een innovatief transformatieplan van Wonen, Sporten en Leren te bedenken. De gemeente Amsterdam en woningstichting Rochdale zijn enthousiast en kijken reikhalzend uit naar het toekomstige ACE in Slotermeer. ‘Het kan een gamechanger worden voor inbreiding in de stad’, zo is de gedachte.

‘Als het hier in Amsterdam West een succes wordt, dan hebben we meteen een concept voor andere delen in de stad. Daar is de verdichtingsvraag en de schreeuw om Amsterdam leefbaar te houden net zo groot’, zegt opdrachtgever Marice de Lange van de gemeente Amsterdam.

Beeld: Marcel Kruijer

Ze zit aan een ronde tafel met ontwikkelingsmanager Jeroen van Lier van VORM en directeur Vastgoed Eric Nagengast van woningstichting Rochdale. ‘Samen moeten we het als projectteam doen, want ik geloof dat we iets nieuws en iets moois te pakken hebben met elkaar.’



Jeroen van Lier, Vorm

Marice de Lange, Gemeente Amsterdam

Eric Nagengast, Rochdale

## ‘HET IS GEDURFD EN IN Z’N HOEDANIGHEID NIEUW IN DE HOOFDSTAD’

ACE is niet zomaar een project. Het is een ambitieus 3-in-1-project (wonen, sport en educatie) midden in een bedrijvig stadsdeel. Het is gedurfd en in z’n hoedanigheid nieuw in de hoofdstad te noemen. De consequentie? Het ligt daarmee direct onder een vergrootglas. Betrokkenen kijken nieuwsgierig mee naar de verrichtingen van de werkgroep. ‘Vooral omdat iedereen de potentie ervan inziet’, vertelt de opdrachtgever van de gemeente.

Ze verduidelijkt: ‘Er ligt een ingewikkelde opgave in Amsterdam. We moeten woningen toevoegen en tegelijkertijd oplossingen bedenken die inhaken op sociale én gezondheidsvraagstukken. Dat is een levensgrote puzzel. We moeten nieuwe stukken Amsterdam maken die toegankelijk zijn voor de gewone Amsterdamer. ACE is dus absoluut geen tennisspelletje, maar 100 procent voor het *echte* voor onze stad.’

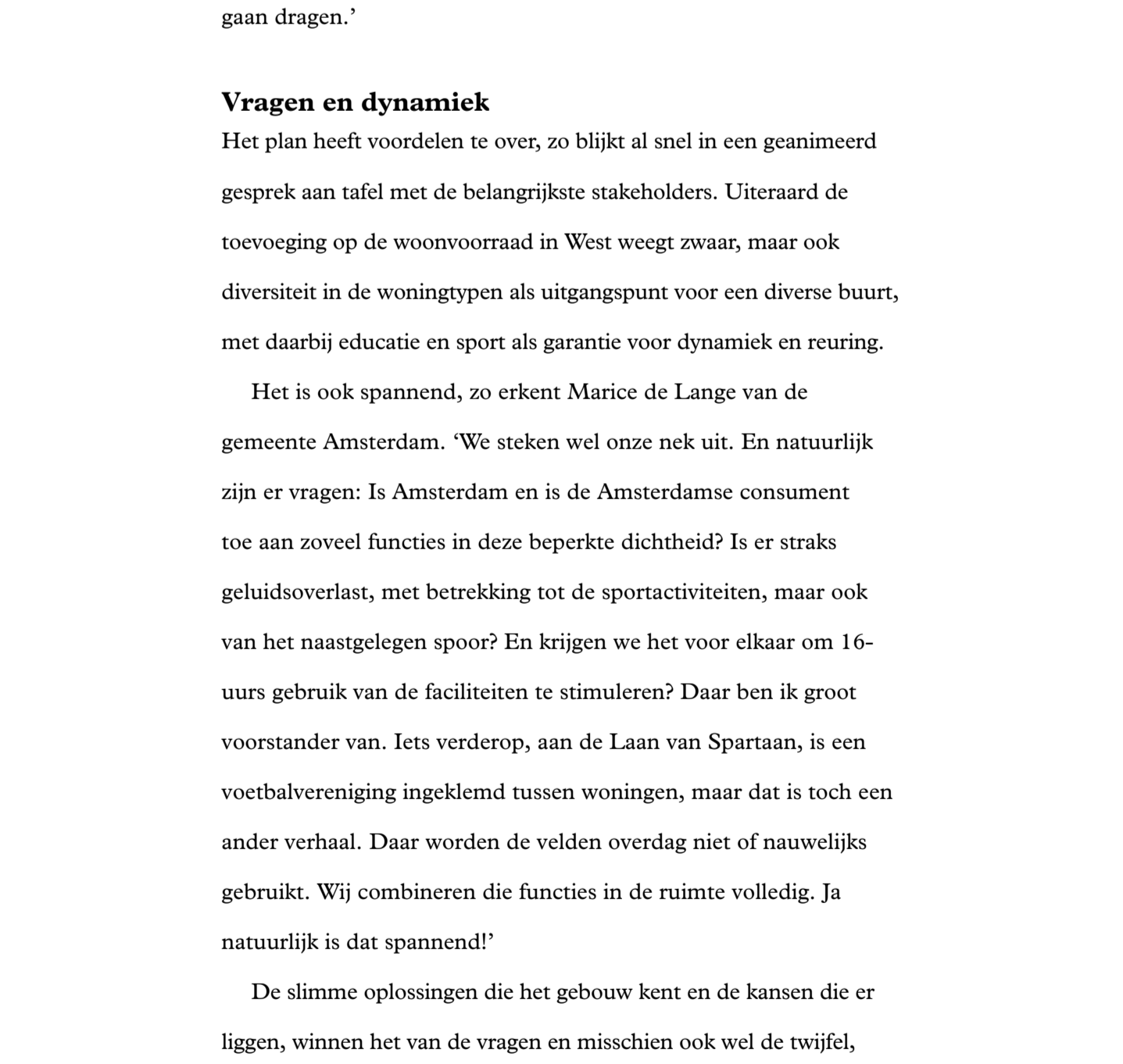
### Woningen en rackets

Terug in de tijd. De Jan Evertsenstraat kwam vóór de bouwcrisis op de radar bij VORM. In gesprek met de huidige erfpachters bedacht VORM in 2019 een voorstel voor zelfrealisatie, dat tegelijkertijd een transformatie van het huidige Tennispark Sloterplas betekent en een impuls voor de leefbaarheid van het stadsdeel. In een reeks gesprekken die volgde raakte de gemeente Amsterdam overtuigd van de plannen en ziet ook Rochdale kansen om haar woonportefeuille te verbeteren.

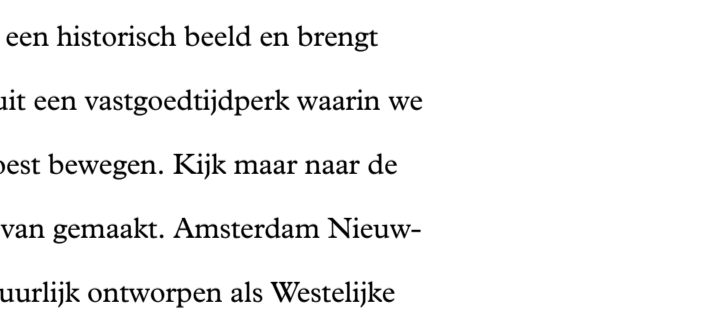
Jeroen van Lier spreekt beeldend over het plan dat op het huidige tennispark gaat herrijzen. Maar liefst 565 woningen ingebed in een sportcomplex met in eerste instantie 8 tennisbanen (buiten), 2 binnenbanen en 4 indoor padelbanen, een inpandige parkeergarage en een brede school. ‘Geen traditionele nieuwbouw, maar een innovatieve gebiedstransformatie. Met een woontoren en een herindeling van het sportpark.’

De ontwikkelingsmanager glundert als hij over zijn creatieve vondst spreekt. Het tennispark in Slotermeer grenst aan de Sloterplas, met tal van recreatie en groen. ‘Als je goed kijkt naar het gebied dan hangt dat van breiwerkjes aan elkaar. Wonen, werken, recreëren en educatie. Toch is er duidelijk een balans en daar kun je niet aan voorbij gaan in de drang naar meer woningen. En dus gaan we woningen combineren met racketsportfaciliteiten en een school. We creëren daarmee als het ware een gestapelde mini-stad. Dat moet. Want vierkante meters zijn schaars in stedelijke gebieden en zeker in Amsterdam. Met ACE veranderen we een monofunctionele situatie in een mixed use-omgeving, waarin we opportunistisch naar de woonopgave kijken, maar ook naar inclusie en gezondheid. Dat is in deze tijd essentieel voor de leefbaarheid in steden.’

U bent halverwege



## ‘IS AMSTERDAM EN IS DE AMSTERDAMSE CONSUMENT TOE AAN ZOVEEL FUNCTIES IN DEZE BEPERKTE DICHTHEID?’



Van opzij knikt Eric Nagengast instemmend. Zijn Rochdale heeft veel woningbezit in Slotermeer, en wordt afnemer van de sociale huurwoningen in het complex ACE. ‘Ik vind het mooi dat we breder zijn gaan nadenken dan het geijkte. Een project met gemengde functies, waardoor diversiteit en sociale aspecten van het leven worden gestimuleerd, daar word ik natuurlijk warm van. Persoonlijk denk ik ook dat we toe zijn aan meer functies in een beknopt woongebied. Er is grote woningnood en er is behoefte aan mogelijkheden om als bewoner te kunnen doorstromen. Dan is er nieuw aanbod nodig.’

Hij denkt even na en vervolgt: ‘We bouwen hier in een enorme dichtheid en combineren met die sportvoorzieningen wonen, werken én recreëren. Dat is next level. Zeer bijzonder en iets om bij de oplevering heel trots op te zijn. Tot die tijd is het een zoektocht voor ons en voor de gemeente, samen met VORM. We schakelen heel intensief met elkaar, omdat we beseffen dat we dit samen moet gaan dragen.’

### Vragen en dynamiek

Het plan heeft voordelen te over, zo blijkt al snel in een geanimeerd gesprek aan tafel met de belangrijkste stakeholders. Uiteraard de toevoeging op de woonvoorraad in West weegt zwaar, maar ook diversiteit in de woningtypen als uitgangspunt voor een diverse buurt, met daarbij educatie en sport als garantie voor dynamiek en reuring.

Het is ook spannend, zo erkent Marice de Lange van de gemeente Amsterdam. ‘We steken wel onze nek uit. En natuurlijk zijn er vragen: Is Amsterdam en is de Amsterdamse consument toe aan zoveel functies in deze beperkte dichtheid? Is er straks geluidsoverlast, met betrekking tot de sportactiviteiten, maar ook van het naastgelegen spoor? En krijgen we het voor elkaar om 16-uurs gebruik van de faciliteiten te stimuleren? Daar ben ik groot voorstander van. Iets verderop, aan de Laan van Spartaan, is een voetbalvereniging ingeklemd tussen woningen, maar dat is toch een ander verhaal. Daar worden de velden overdag niet of nauwelijks gebruikt. Wij combineren die functies in de ruimte volledig. Ja natuurlijk is dat spannend!’

De slimme oplossingen die het gebouw kent en de kansen die er liggen, winnen het van de vragen en misschien ook wel de twijfel, beaamt Eric Nagengast. Hij schetst een historisch beeld en brengt die naar de actualiteit. ‘We komen uit een vastgoedtijdperk waarin we vonden dat we alles naast elkaar moest bewegen. Kijk maar naar de naoorlogse wijken, daar zijn er veel van gemaakt. Amsterdam Nieuw-West is daar een voorbeeld van, natuurlijk ontworpen als Westelijke Tuinsteden onder het gedachtegoed van Cornelis van Eesteren. Prachtige architectuur, hier en daar afwisseling in laag-, hoog- en middenbouw. Maar de scherpe scheiding van wonen, werken en leven is niet meer van deze tijd. De wereld is veranderd en zoekt al twintig jaar naar een nieuwe waarheid die past bij de ontwikkelingen die we nu doormaken als stad. ACE is misschien wel die nieuwe vertaling die we met elkaar zoeken. Dat zou prachtig zijn.’

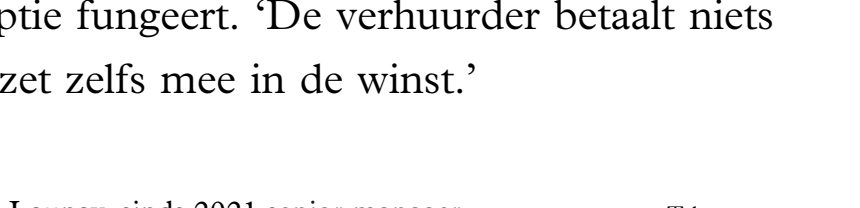
### Op zoek naar kapitaal

Met het commitment van de gemeente Amsterdam en corporatie Rochdale heeft VORM een stevig fundament voor het slagen van het project. Desondanks moet er nog het een en ander gebeuren, voordat Jeroen van Lier echt van een succesvolle start wil spreken. ‘We zoeken naar nóg een investeerder, die naast Rochdale participeert in ACE. Dan kunnen we doorpakken. Maar zoals bekend: beleggers zijn een beetje terughoudend op dit moment. Veel partijen hebben interesse en willen een kijkje nemen, maar gaan nog niet over tot aankoop. We moeten nog even geduld hebben... Ik heb er alle vertrouwen in dat we op korte termijn vooruit kunnen.’

Er ontvouwt een interactief gesprek aan tafel. ‘In Angelsaksische landen is het gebruikelijk dat er één beheerder is, als eigenaar van alle faciliteiten’, stelt Erik Nagengast. Jeroen van Lier knikt. ‘Zeker. Beleggingsfondsen denken steeds meer na over een totaalpakket, veel breder dan wonen. We kijken naar diverse opties om een zekere financiële situatie te creëren en daarmee onze plannen samen te kunnen verfijnen. Daarin neemt VORM haar verantwoordelijkheid.’

Oprachtgever Marice de Lange is in gedachten verzonken. ‘Ik ben zo nieuwsgierig hoe het straks zal zijn. Als professional vind ik de eerste paal en de bouwfase het leukste, maar het eindresultaat en dan mensen zien wonen, leven, sporten en naar school gaan, dat zal pas écht indruk maken om me. Daar ben ik van overtuigd. Eind 2024 hebben we met potlood de start van de bouwfase ingekleurd. Ik kan niet wachten!’

# LOAF TRANSFORMEERT SAAIE KANTOORLOBBY NAAR JE FAVORIETE KOFFIETENT



Met cateringlabel Loaf zet D&B The Facility Group een nieuwe stap in de verwezenlijking van de ideale kantoorbeleving. De hoogwaardige koffie- en lunchzaak is letterlijk het visitekaartje van een kantoorgebouw, aangezien die ook als receptie fungeert. ‘De verhuurder betaalt niets extra en deelt bij hoge omzet zelfs mee in de winst.’

Dat zegt Merijn de Launay, sinds 2021 senior manager New Business bij multiservice facilitair dienstverlener D&B. Ondernemen en mensen blij maken met goed eten en drinken zijn altijd zijn passies geweest, vertelt hij. ‘Na de hotelschool heb ik als begin twintiger twee restaurants opgezet. In 2015 heb ik onder andere samen met een oud-studiegenoot het kleine Belgische koffiemarket Vascobelo op de Nederlandse markt gezet. We hebben niet alleen mooie koffiebrasserieën op high street-locaties geopend maar ook een tiental hoogwaardige koffiezaken in kantoren geplaatst. Destijds waren we daar onderscheidend mee, in ons kielzog volgden vele anderen. In 2021 vroeg D&B mij hun nieuwe cateringlabel Loaf kritisch tegen het daglicht te houden. Het idee was goed maar de uitwerking niet. Er zat geen commerciële component in en was teveel geënt op bedrijfs catering. Ik heb het businessplan herschreven, waarop D&B mij voorstelde Loaf zelf uit te rollen.’

Tekst:  
Marijn van Loontzen  
Beeld:  
Marcel Krijger

## BARISTA EN RECEPTIONIST

Met Loaf gaat de D&B-manager van een kale kantoorentree een bruisend ontvangstgebied maken. ‘Waar een vriendelijke barista je welkom heet en het heerlijk ruikt naar verse koffie en afgebakken croissants. Alsof je je eigen favoriete koffiebar binnengaat. Loaf gaan we voornamelijk exploiteren in hoogwaardige multi-tenant kantooromgevingen. We steken het in als cateringlabel dat tegelijkertijd een receptie is. Onze hospitality host is barista, maakt ontbijtjes, maar ontvangt ook mensen en beantwoordt mail. Een kwart bestaat uit hardcore-receptietaken, 75 procent is ten gunste van de omzet en de kantoor-community. Dat kan omdat een multi-tenant kantoor steeds slimmer is. De meeste taken zijn dankzij datastromen toch al niet meer te beleggen bij de receptie maar in handen van de gebruikers.’

## ‘MET HET NIEUWE D&B-CATERINGLABEL LOAF KRIJG JE VOOR DE PRIJS VAN EEN RECEPTIONIST EEN KOFFIEZAAK’

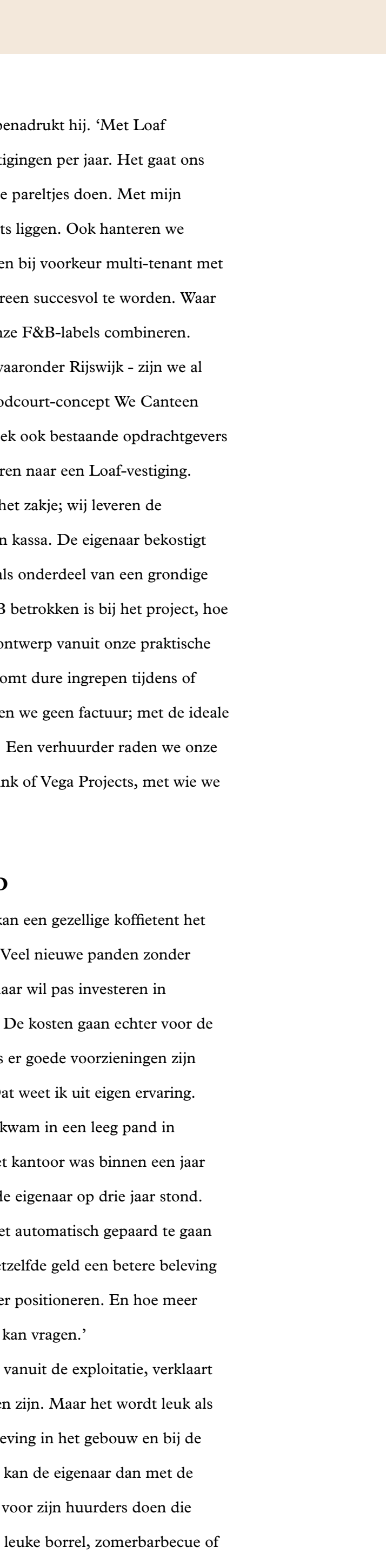
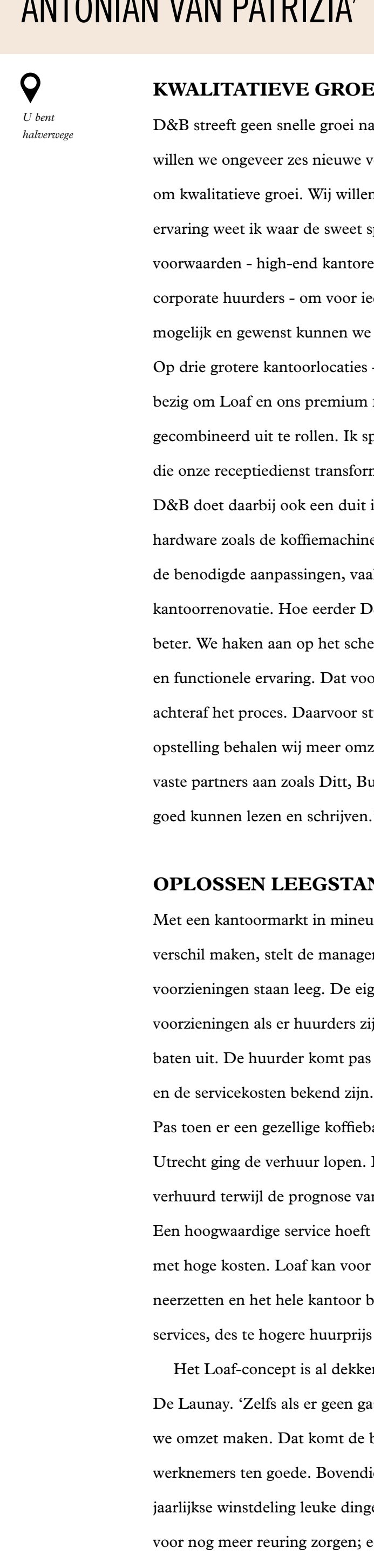
### UPSIDE

Voor de opdrachtgevendende verhuurder zijn de voordelen volgens De Launay navenant. ‘De exploitatie van Loaf kost evenveel als het uitbesteden van een receptie; voor de prijs van een receptionist krijg je een koffiezaak. Het exploitatierisico nemen we voor eigen rekening. Er is nog een upside; als we voldoende omzet draaien, dragen we maximaal 12 procent van de gerealiseerde omzet uit aan de verhuurder. Doordat de verhuurder onze host betaalt, kunnen we met onze f&b-prijzen bovendien 20 procent onder de highstreetprijzen zitten; hoogwaardige baristakoffie tegen een schappelijke prijs. Met hoogwaardig eten en drinken bedoe ik gezond, duurzaam, heerlijk, gevarieerd, lokaal. Dat betekent niet dat we 100 procent biologisch, vegetarisch of veganistisch zijn. Mijn stelregel is 80 procent gezond en 20 procent guilty pleasure. Loaf krijgt een interne focus maar bezoekers van buiten zijn ook welkom, zolang huurders er geen last van hebben. Het Loaf-concept kunnen we ook uitbreiden door flexwerkplekken en vergaderzalen toe te voegen.’

### PRIMEUR ANTONIAN AMSTERDAM

Amsterdam heeft de primeur met een Loaf-zaak in gebouw Antonian, het getransformeerde en uitgebreide voormalige V&D-hoofdkantoor van ongeveer 18.000 m<sup>2</sup> in Overamstel. Op persoonlijk titel heb ik deze locatie binnen kunnen halen voor Loaf. Met D&B haalt verhuurder PATRIZIA een zeer hoogwaardige multifunctionele dienstverlener binnen met ondernemende eigenschappen. PATRIZIA is ingenomen met de nieuwe formule. ‘Loaf levert een waardevolle bijdrage aan de hospitality van Antonian. Huurders en hun bezoekers worden gastvrij onthaald. De koffiebar met goede koffie, lekkere snacks en smaakvolle broodjes stimuleert de interactie tussen de huurders en draagt bij aan de community die we bouwen. Loaf vormt een essentieel onderdeel van een fijne omgeving om te werken, ontspannen en te ontmoeten’, aldus director Asset Management Janine Klunder.

Er komen zeker meer Amsterdamse vestigingen, bevestigt De Launay. ‘Loaf zit al in gebouw Quarter Plaza. Ik ben verder bezig met een aantal nieuwe vestigingen die we in 2024 hopen te openen. Buiten Amsterdam zitten we ook. Eveneens voor PATRIZIA gaan we naar gebouw C-Avenue in Den Haag. Loaf zit bovendien in Leiden én in het te transformeren voormalige Shell-kantoor in Rijswijk, waar Kadans Science Partner voor beide locaties onze partner is. In September zijn we overigens ook open gegaan in Amersfoort, in het voormalige kantoor van Friesland Campina, waar HSA Vastgoed een prachtig multi-tenant kantoor van heeft gemaakt.’



## ‘AMSTERDAM HEEFT DE PRIMEUR MET EEN LOAF-ZAAK IN HET GETRANSFORMEERDE EN UITGEBREIDE VOORMALIGE V&D-HOOFDKANTOOR ANTONIAN VAN PATRIZIA’

### KWALITATIEVE GROEI

D&B streeft geen snelle groei na, benadrukt hij. ‘Met Loaf willen we ongeveer zes nieuwe vestigingen per jaar. Het gaat ons om kwalitatieve groei. Wij willen de pareltjes doen. Met mijn ervaring weet ik waar de sweet spots liggen. Ook hanteren we voorwaarden - high-end kantoren en bij voorkeur multi-tenant met corporate huurders - om voor iedereen succesvol te worden. Waar mogelijk en gewenst kunnen we onze F&B-labels combineren. Op drie grotere kantoorlocaties - waaronder Rijswijk - zijn we al bezig om Loaf en ons premium foodcourt-concept We Canteen gecombineerd uit te rollen. Ik spreek ook bestaande opdrachtgevers die onze receptiedienst transformeren naar een Loaf-vestiging. D&B doet daarbij ook een duit in het zakje; wij leveren de hardware zoals de koffiemachine en kassa. De eigenaar bekostigt de benodigde aanpassingen, vaak als onderdeel van een grondige kantoorrenovatie. Hoe eerder D&B betrokken is bij het project, hoe beter. We haken aan op het schetsontwerp vanuit onze praktische en functionele ervaring. Dat voorkomt dure ingrepen tijdens of achteraf het proces. Daarvoor sturen we geen factuur; met de ideale opstelling behalen wij meer omzet. Een verhuurder raden we onze vaste partners aan zoals Ditt, Bulsink of Vega Projects, met wie we goed kunnen lezen en schrijven.’

### OPLOSSEN LEEGSTAND

Met een kantoormarkt in mineur kan een gezellige koffietent het verschil maken, stelt de manager. ‘Veel nieuwe panden zonder voorzieningen staan leeg. De eigenaar wil pas investeren in voorzieningen als er huurders zijn. De kosten gaan echter voor de batun uit. De huurder komt pas als er goede voorzieningen zijn en de servicekosten bekend zijn. Dat weet ik uit eigen ervaring. Pas toen er een gezellige koffiebar kwam in een leeg pand in Utrecht ging de verhuur lopen. Het kantoor was binnen een jaar verhuurd terwijl de prognose van de eigenaar op drie jaar stond. Een hoogwaardige service hoeft niet automatisch gepaard te gaan met hoge kosten. Loaf kan voor hetzelfde geld een betere beleving neerzetten en het hele kantoor beter positioneren. En hoe meer services, des te hogere huurprijs je kan vragen.’

Het Loaf-concept is al dekkend vanuit de exploitatie, verklaart De Launay. ‘Zelfs als er geen gasten zijn. Maar het wordt leuk als we omzet maken. Dat komt de beleving in het gebouw en bij de werknemers ten goede. Bovendien kan de eigenaar dan met de jaarlijkse winstdeling leuke dingen voor zijn huurders doen die voor nog meer reuring zorgen; een leuke borrel, zomerbarbecue of winterwonderlandfeest. Daarmee vergroot de eigenaar de loyaliteit van huurders, met een hogere huurderstevredenheid en langere huurcontracten tot gevolg. Een geweldige werkplek helpt bovendien bij het aantrekken van nieuw talent en de terugkeer post-covid naar kantoor.’

## ‘DE EIGENAAR KAN MET DE JAARLIJKSE WINSTDELING LEUKE DINGEN VOOR ZIJN HUURDERS DOEN DIE VOOR NOG MEER REURING ZORGEN’

### GRATIS KOFFIE

De ondernemende manager denkt er nu al aan het Loaf-concept te verbreden. ‘We mikken op meer grab & go-locaties en pick-up-points voor meer traffic. Ook willen we inspelen op de on-demand-vraag. Met een partner werken we aan een besteloptie via een nieuwe app, waarmee we een bezorgservice op kantoor kunnen starten. Bovendien zijn we bezig met een digitaal platform voor klantenbinding. Loyale klanten belonen we met punten. Elk tiende kopje koffie gratis, een gratis brownie op je verjaardag en gratis bezorging in de vergaderzaal. Met bedrijven spreken we ook af dat werknemers extra punten krijgen bij gezonde keuzes. Zo kan technologie bijdragen aan een hoger serviceniveau.’

### BIJ JEZELF BLIJVEN

Ondanks zijn commerciële functie voelt De Launay zich geen pur sang verkoper. ‘Het eerste jaar merkte ik dat ik me geforceerd commercieel bewoog in deze snelle vastgoedsector. Dat maakte me niet persé gelukkig. Ik werk vanuit mijn affiniteit voor hoogwaardige service, goede producten en mijn wens gasten een fijne beleving en een glimlach op hun gezicht te toveren. Door weer dicht bij mezelf te komen, ging het verkopen en opdrachtgevers werven als vanzelf. Namens D&B wil ik van kantoorpanden een succes maken voor iedereen; de huurders en hun werknemers die met meer plezier naar hun werk gaan. En de verhuurder die dankzij tevreden en loyale gebruikers een hogere verhuurgraad bewerkstelligt.’



**Merijn de Launay**  
Senior Manager New Business & General Manager Loaf D&B The Facility Group

**Vooraf bezig met:**  
Het creëren van plaatsen waar mensen elkaar ontmoeten en kunnen genieten van heerlijk, gezond en gevarieerd eten en drinken

**Het kantooromgeving van de dag:**  
Onder het genot van een goede flat white, bijpraten met een collega

**Beste restaurant:**  
Rijsel gaat mij nooit vervelen! Geen poespas

**De lekkerste koffie:**  
Mijn oude liefde: Vascobelo

**Waar staat de stad voor in vier woorden:**  
Snelheid, diversiteit, verrassing en innovatie

**Favoriete winkel:**  
Net geopend maar nu al: Smaakwinkel

**Mooiste gebouw:**  
Het Rijksmuseum blijft iconisch

**Mooiste straat:**  
Niks specifiek maar ik blijf de grachtengordel prachtig vinden, tenminste... zonder auto

**Eerste herinnering aan Amsterdam:**  
Met mijn ouders naar Saail, ruim 30 jaar geleden

**Welke mensen maken echt verschil in Amsterdam:**  
Die naar een ander omkijken

**Welke innovatie werkt in Amsterdam:**  
Innovaties op het gebied van duurzaamheid. Zeker bij nieuwe ontwikkelingen

**Welke buurt is echt in opkomst:**  
Persoonlijk vind ik de ontwikkeling op Zuid-Oost indrukwekkend. Er gaat daar nog zoveel meer moois komen

**Wat gaat echt goed in de stad:**  
Diversiteit van restaurants!

**En wat moet echt beter:**  
Handhaving tweewielers op huffertig rijgedrag

**Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:**  
Het liefst de stad uit

# 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](mailto:welkom@prsc.nl)



[www.persc.nl](http://www.persc.nl)

# WIJ NEMEN DE TECHNISCHE REGIE BIJ SPRAAKMAKENDE PROJECTEN



deAMSTERDAMSE VASTGOEDWEEK MENSENMAKEN&STAD

Vergroening, vernieuwing en leefbaarheid zijn uitgangspunten van de stad Amsterdam. Uitdagingen die ook gelden voor Bosman, samenwerkingspartner van grote ontwikkelaars die werken aan de Zuidas en in Zuidoost. Arjo van Geffen, één van de twee directeuren van Bosman, vertelt waar de organisatie staat en welke uitdagingen zij aangaat in 2024.

Frans Bosman startte zijn bedrijf in 1959. Zijn eerste klanten waren boeren uit Achterveld en Soest, bij wie hij op hun erf verlichting en grondwaterpompen realiseerde. Inmiddels staat de naam Bosman voor landelijke samenwerkingspartner op het gebied van hoogstaande, technische maatwerkoplossingen voor een comfortabele en duurzame leef- en werkomgeving; de organisatie kijkt terug op een bijzonder mooie groei over een periode van ruim zes decennia.

Tekst: Monica Dekker  
Beeld: Peter van Aals

## ‘SINDS 2010 ONDERSCHIEDEN WIJ ONS STEEDS MEER ALS KENNIS- EN REGIEBEDRIJF, DOORDAT WE DE ONTWIKKELMARKT ZIJN OPGEGAAN’

### OVERALL VISIE EN OVERALL KENNIS

‘Onze corebusiness is het ontwerpen van werktuigbouwkundige, sanitaire en elektrotechnische installaties, het coördineren en monteren ervan binnen de diverse objecten en aansluitend, indien gewenst, het onderhoud voor onbepaalde tijd. Dit doen we voor de utiliteitsbouw, maar dus ook voor de multipurpose gebouwen van onze opdrachtgevers, zoals die van vastgoedontwikkelaars Edge, Flow Real Estate en Boelens de Gruyter. De vraag die wij samen met ontwikkelaars vooraf stellen, is: ‘hoe gaan we het maximale uit een gebouw halen en hoe gaan we het zo efficiënt mogelijk gebruiken?’ De kracht van Bosman zit ‘m in onze overall visie en overall kennis.’



The Pulse Amsterdam



EDGE Amsterdam West

## ‘WE WILLEN HEEL GRAAG MET AANNEMERS WERKEN, MAAR WEL IN COMBINATIE MET ONTWIKKELAARS. EN OP BASIS VAN GELIJKWAARDIGHEID. WANT HIER LIGT DE KRACHT VAN BOSMAN’



The Valley Amsterdam

### KORTE LIJNEN

‘Wij komen aan deze overall kennis, doordat wij zeer nauw samenwerken met onze vaste partners binnen het brede vak van techniek; specialisten op het terrein van onder meer verwarming, elektra, sanitair, sprinklers, beveiliging en data. Met onze partners hebben wij een zeer goede verstandhouding. Bosman zelf werkt met korte lijnen, zowel intern als met ons netwerk, en dat zorgt voor een prettige samenwerking en voor wederzijds vertrouwen. Dat wij met onze technische partners nauw samenwerken, wordt door onze opdrachtgevers gezien als belangrijke toegevoegde waarde. Alle disciplines komen eerst samen bij ons aan tafel, waarna hun aandeel in onze ‘BIM-werkplaats’ onderling wordt gekoppeld met als resultaat één gecoördineerd BIM-model. Uiteraard gebeurt dit altijd in nauwe samenwerking met de bouwkundig aannemer en de architect van het project.’

### EDGE

‘In 2010 startte onze eerste samenwerking met ontwikkelaar Edge’, vervolgt Van Geffen. ‘Het ging toen om het gebouw van Deloitte aan de Zuidas, in die tijd uitsluitend zakendistrict. In dat jaar hebben we het contract getekend en in 2015 is het gebouw opgeleverd. In het begin was het voor ons natuurlijk pionieren. We zochten naar de juiste vorm. Hebben we voldoende mensen en kennis? Sindsdien is onze vakkennis alleen maar toegenomen. En inmiddels behoort specifieke kennis tot onze USP’s; we worden gevraagd mee te denken, mee te kijken en mee te zoeken naar technische oplossingen van hoog niveau. De uitdagingen die Edge, en ook zijn collega-ontwikkelaar Flow Real Estate, oppakt aan de Zuidas zijn langlopende trajecten met hoge duurzaamheidsisen. Na oplevering kreeg het gebouw van Deloitte als eerste de hoogste certificering; BREEAM Outstanding. Nu, na bijna tien jaar, trekt dit gebouw nog altijd veel belangstellenden vanuit de hele wereld, hoewel er intussen vele gebouwen zijn gevolgd met een nóg hogere standaard.’

### THE PULSE

‘In augustus 2021 is de bouw gestart van The Pulse door twee ontwikkelaars, VORM Ontwikkeling en Edge, ook aan de Zuidas. Inmiddels wordt het zakendistrict getransformeerd door de gemeente Amsterdam tot groen woon- en werkgebied. Dit multifunctionele nieuwbouwcomplex van 70.000 vierkante meter is een bijzonder object; een combinatie van kantoren, appartementen en recreatievoorzieningen. The Pulse wordt voorzien van veel groen, waaronder daktuinen. De oplevering staat gepland voor het laatste kwartaal van 2024. Wij zijn sinds februari van dit jaar hier aan het werk. Een prachtig project met een uitdagende wenslijst op het gebied van duurzaamheid. Het object wordt circulair gebouwd en krijgt een materialenpaspoort, waardoor het opgenomen kan worden in het ‘Madaster’, kadaster voor materialen en producten. Na oplevering zal het zelfvoorzienend zijn en energieneutraal. De ambities bij The Pulse zijn hoog; het doel is om zowel WELL Gold als BREEAM Outstanding te bemachtigen.’

### ABN AMRO

‘In samenwerking met BAM starten we aan het begin van het nieuwe jaar met een project dat bijzonder veel van ons vakmanschap zal vragen; ABN AMRO. Dit wordt één van de grootste bouwprojecten voor Nederland, de komende twee à drie jaar’, verwacht Van Geffen. ‘De bank gaat van de Zuidas naar Zuidoost, waar momenteel het bestaande pand van de bank deels wordt gesloopt. Het bestaande gebouw wordt verbouwd, materialen worden hergebruikt, waar het kan, en er komt een deel nieuwbouw. Binnen drie jaar moet het gebouw klaar zijn. Dit is een uitdaging op zich, want het pand heeft ruim 100.000 vierkante meter aan installaties nodig en alles dat daarbij hoort. Uiteraard met de jongste technieken en de hoogste eisen: BREEAM en WELL. Alle denkbare certificaten. ABN AMRO legt de lat hoger dan ‘Paris Proof’ van ons vraagt. De weg naar die hoge lat moeten we met elkaar nog wel zien te gaan, maar de wil is er bij alle betrokkenen. Het is prachtig om hieraan te mogen meewerken en de onderlinge samenwerking is bijzonder goed.’



Tripolis-Park Amsterdam

## ‘KENMERKEND VOOR DE CULTUUR BINNEN ONS BEDRIJF IS WEL DAT DE MEDEWERKERS HIER ZEGGEN DAT ZE WEER EEN WERK MÓGEN MAKEN. HIERUIT SPREEKT DANKBAARHEID EN GEZONDE BESCHIEDENHEID’

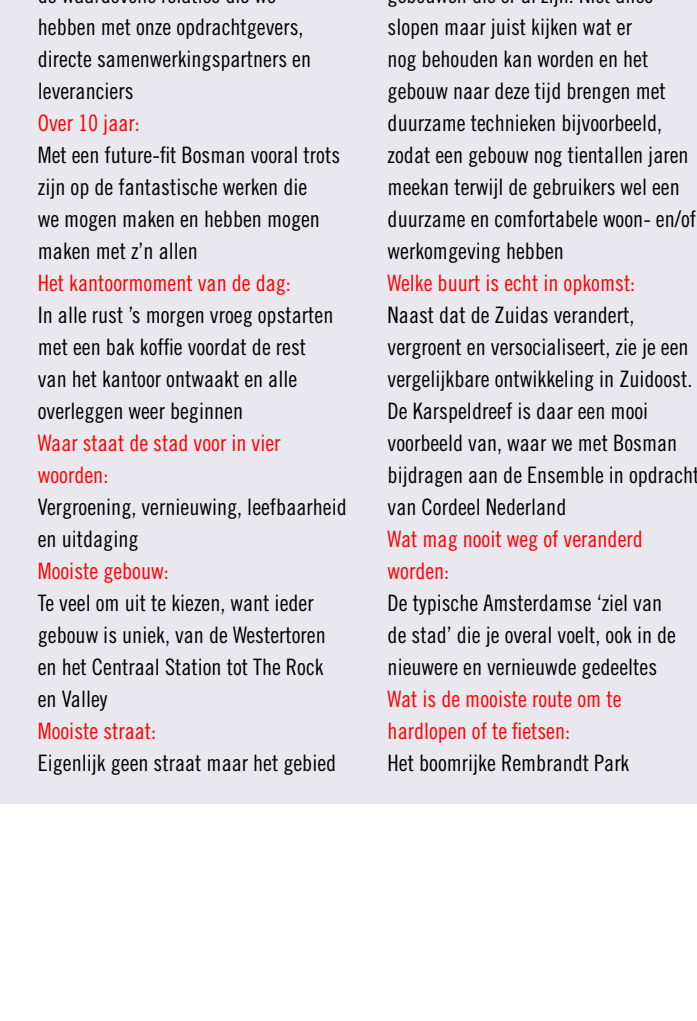
### GELIJKWAARDIGHEID

‘We hebben eerder mogen meewerken aan The Valley, een iconisch gebouw dat ieder jaar internationale prijzen wint. Naar dit soort uitdagingen zijn wij als Bosman op zoek. We willen heel graag met aannemers werken, maar wel in combinatie met ontwikkelaars. En op basis van gelijkwaardigheid. Want hier ligt de kracht van Bosman. Daarom past Amsterdam zo goed bij ons; de uitdagingen waar de stad voor staat, zijn ook onze uitgangspunten, zoals vergroening, vernieuwing en leefbaarheid. Het mooie is dat we nu gevraagd worden om de gebouwen rondom de Arena een tweede leven te geven. Het zijn de panden waarin we twintig jaar geleden de installaties hebben aangebracht. Onze oude rotten in het vak weten zonder tekening of BIM precies aan te wijzen waar de techniek zit. Ze gaan er nu naartoe voor de ‘update’ en nemen de nieuwe generatie installateurs mee. Jonge mensen die van ons de vrijheid krijgen om mee te denken over verduurzaming. Op zo’n moment besef je dat je zelf ook twintig jaar verder bent’, lacht Van Geffen. ‘Kenmerkend voor de cultuur binnen ons bedrijf is wel dat de medewerkers hier zeggen dat ze weer een werk mógen maken. Hieruit spreekt dankbaarheid en gezonde bescheidenheid.’

### MERKNAAM BOSMAN

‘Onze relaties kennen ons als ‘Bosman Bedrijven’, maar onlangs hebben wij onze bedrijfsnaam gewijzigd in ‘Bosman’. Van oudsher

zaten we met vestigingen door het land, vandaar het meervoud ‘Bedrijven’, maar we zijn momenteel alleen gevestigd in Leusden en vanaf volgend jaar in ons nieuwe, innovatieve bedrijfspand in Amersfoort, dat nu gebouwd wordt en in 2024 wordt opgeleverd. Verhuizen naar één centrale locatie betekent niet dat we kleiner zijn geworden; we groeien nog altijd sinds Frans Bosman zijn bedrijf startte, volgend jaar 65 jaar geleden. Onze mensen vormen een prachtige mix vanuit alle regio’s, die elkaar versterkt; de bravoure in Amsterdam, de doeners uit de Achterhoek; we hebben ze allemaal nodig voor hun specifieke taak. Ons bedrijfspand in Amersfoort zal voldoen aan de hoogste normen van duurzaamheid. Daarnaast zal het een bijzonder aantrekkelijke, eigentijdse werkplek worden voor ons huidige team en voor onze nieuwe aanwas, de jongste generatie ondernemend, technisch talent. Jonge mensen die graag samenwerken in een inspirerende omgeving én hun persoonlijke bijdrage willen leveren aan spraakmakende projecten.’



Arjo van Geffen  
Directeur Bosman

- Vooraf bezig met:** Projectverwerving, algehele sturing organisatie
- Wil bereiken:** Continuïteit is altijd topprioriteit. Niet alleen voor Bosman als organisatie maar ook de continuïteit van de waardevolle relaties die we hebben met onze opdrachtgevers, directe samenwerkingspartners en leveranciers
- Over 10 jaar:** Met een future-fit Bosman vooral trots zijn op de fantastische werken die we mogen maken en hebben mogen maken met z’n allen
- Het kantoomoment van de dag:** In alle rust ‘s morgen vroeg opstarten met een bak koffie voordat de rest van het kantoor ontwaakt en alle overleggen weer beginnen
- Waar staat de stad voor in vier woorden:** Vergroening, vernieuwing, leefbaarheid en uitdaging
- Mooiste gebouw:** Te veel om uit te kiezen, want ieder gebouw is uniek, van de Westertoren en het Centraal Station tot The Rock en Valley
- Mooiste straat:** Eigenlijk geen straat maar het gebied

- van de 9 Straatjes vind ik wel heel mooi, zo op de grachtengordel middenin Unesco’s Werelderfgoed waar je van alles vindt; van pittoreske winkels tot moderne hotels
- Welke innovatie werkt in Amsterdam:** Vooral de vernieuwing van de gebouwen die er al zijn. Niet alles slopen maar juist kijken wat er nog behouden kan worden en het gebouw naar deze tijd brengen met duurzame technieken bijvoorbeeld, zodat een gebouw nog tientallen jaren meekan terwijl de gebruikers wel een duurzame en comfortabele woon- en/of werkomgeving hebben
- Welke buurt is echt in opkomst:** Naast dat de Zuidas verandert, vergroent en versocialiseert, zie je een vergelijkbare ontwikkeling in Zuidoost. De Karspelreef is daar een mooi voorbeeld van, waar we met Bosman bijdragen aan de Ensemble in opdracht van Cordus Nederland
- Wat mag nooit weg of veranderd worden:** De historische Amsterdamse ‘ziel van de stad’ die je overal voelt, ook in de nieuwere en vernieuwde gedeeltes
- Wat is de mooiste route om te hardlopen of te fietsen:** Het boomrijke Rembrandt Park

# ENIGE FISCALE BESPIEGELINGEN RONDOM PRINSJESDAG

COLUMN

deAMSTERDAMSE VASTGOEDWEEK MENSENMAKEN deSTAD  
2023  
VISIE

**P**rinsjesdag heeft voor de vastgoedbelegger wederom weinig goeds opgeleverd. Veel van de voorstellen die op Prinsjesdag zijn gekomen waren overigens al grotendeels bekend. Een belangrijke voorgestelde wijziging vormt de afschaffing met ingang van 1 januari 2025 van de open CV en de beperking van de mogelijkheden om te komen tot een open fonds voor gemene rekening. Beide mogelijkheden waren een “toevluchtsoord” voor vastgoedbeleggers in box III die graag belast willen worden over hetgeen zij daadwerkelijk verdienen in plaats van over door de wetgever bedachte fictieve verdiensten. Dit alles zonder daarbij te worden afgestraft met een overdrachtsbelastingheffing van maar liefst 10,4%. Vrij legitiem lijkt me, zeker gezien het feit dat onlangs de adviseur van de Hoge Raad nog concludeerde dat een stelsel dat vergelijkbaar is met het huidige box III stelsel niet door de beugel zou kunnen daar waar er meer wordt belast dan het werkelijke rendement.

In samenhang met de afschaffing van beide mogelijkheden om toch belast te worden voor het daadwerkelijke rendement, is er overgangsrecht voor bestaande situaties opgenomen. Per saldo komt dat neer op een overgang naar een BV situatie zonder additionele heffingen. De uitleg van het bestaan van de C.V. is bij de Open CV wat mij betreft enigszins te rigide indien daartoe enkel aansluiting wordt gezocht bij het moment van inschrijving bij de Kamer van Koophandel. Zeker indien men bedenkt dat een dergelijke inschrijving in het huidige digitale tijdperk nog steeds een kwestie van papierwerk en de “postduif” is.

Ik begrijp dat er enige angst bij de wetgever is voor het fingersen van bestaande situaties. Maar ik heb er moeite mee dat wanneer bijvoorbeeld zaken zijn gepasseerd bij een notaris voorafgaand aan prinsjesdag om 15:15 uur dat dan geen bestaande situatie zou zijn. Ik zou de wetgever daarom willen aansporen om belastingplichtigen ook andere mogelijkheden te bieden om aan te tonen dat er sprake is van een bestaande situatie.

Een andere belangrijke fiscale wijziging betreft het beperken van de mogelijkheid om gebruik te maken van de samenloopvrijstelling voor aandelentransacties met ingang van 1 januari 2025. Deze wetgeving is gericht op nieuw vastgoed waarvoor geen of beperkt BTW aftrek mogelijk is, bijvoorbeeld nieuwbouw woningen die BTW vrijgesteld worden verhuurd. Bij verkoop van de stenen zelf zal er over de koopsom voor de koper niet verrekenbare BTW worden berekend en geldt er een vrijstelling voor de overdrachtsbelasting. Indien echter de aandelen worden geleverd van de vennootschap waarin de nieuwbouwwoningen zitten, is er geen sprake van BTW heffing over de verkoop terwijl er wel een vrijstelling overdrachtsbelasting geldt. In het laatste scenario is de BTW over de bouwkosten e.d. overigens niet aftrekbaar. Ten opzichte van een stenentransactie wordt echter de BTW over de winst en delen van de kostprijs waarop geen BTW drukt (zoals leges, verzekeringen en de aankoop van het vastgoed als die niet in de BTW was) bespaard. De wetgever vindt die besparing niet gewenst en belast dit soort situaties (behoudens de toepassing van overgangsrecht) vanaf 1 januari 2025 met 4 % overdrachtsbelasting. Vanuit de wetgever gezien is dit een wellicht begrijpelijke situatie. Vanuit een toch al vrij moeilijke woningbouwmarkt is dat minder het geval. De wijze van reparatie roept echter nog de nodige vragen op. Zo wordt het niet kunnen benutten van de vrijstelling gekoppeld aan de voorwaarde dat gedurende twee jaar na de verkrijging het vastgoed niet voor 90% of meer is gebruikt voor BTW belaste prestaties. Wat moet bijvoorbeeld in dat kader worden verstaan onder gebruik? Hoe zit het bijvoorbeeld met een bouwterrein waarop pas enige tijd na verkrijging nieuwbouw wordt gepleegd voor bijvoorbeeld een belast te verhuren kantoorpand en pas daarna een feitelijke ingebruikname kan worden geconstateerd? Wat gebeurt er als men heel even gedurende die twee jaar onder die 90% duikt maar gemiddeld genomen wel de tenminste 90% haalt?

Kortom de voorgestelde wetgeving roept nog veel vragen op. Hopelijk pakken Tweede Kamerleden nu hun rol en zorgen dat gedurende het wetgevingsproces zaken worden verduidelijkt en voor de Open CV de mogelijkheden tot bewijs van een

bestaande situatie worden verruimd.

Inmiddels heeft overigens het kabinet bij de eerste inhoudelijke behandeling van het wetsvoorstel aangegeven dat het bestaan van een open CV ook met andere middelen dan de inschrijving bij de kamer van koophandel mag worden bewezen.

**René Maat**  
*Belastingadviseur en  
partner Rechtsaete Vastgoedadvocaten  
en Belastingadviseurs*



# MAKELAARS SOTHEBY'S ZIJN STIJLVOLLE EN BETROUWBARE MATCHMAKERS



Sotheby's? Dat is toch dat beroemde veilinghuis? Klopt, maar het is ook de naam van hét internationale makelaarskantoor dat in het hoogste segment van de woningmarkt betrouwbaarheid combineert met stijl en klasse: Sotheby's International Realty.

Opgericht in 1744, is Sotheby's de grootste en meest betrouwbare, eerbiedwaardige en dynamische marktplaats voor kunst en luxe ter wereld. In hetzelfde statige pand aan de Emmalaan in Amsterdam zijn sinds 2017 ook de makelaarskantoren Netherlands en Amsterdam Sotheby's International Realty gevestigd. 'Omdat we deels dezelfde doelgroep bedienen, zijn er veel synergiemogelijkheden met het veilinghuis,' vertelt Marianne Joanknecht, beëdigd makelaar en taxateur en managing partner van Amsterdam Sotheby's International Realty. 'Zij verkopen kunst, wij zijn 'matchmakers' op het gebied van exclusief residentieel vastgoed. De taxatiedagen die plaatsvinden in de aanloop naar de veiling van een kunstcollectie, grijpen we soms aan om een woning, appartement of landhuis op een bijzondere manier onder de aandacht te brengen van potentiële kopers. Nog los van de vele andere marketingactiviteiten die we ontplooiën, werkt dat altijd heel goed.'

Tekst:  
Cees de Geus

## KENNIS EN ERVARING

Bij diverse makelaarskantoren in Amsterdam had Joanknecht al een ongeveer 25 jaar lange en imposante carrière als makelaar achter de rug, toen ze bijna zes jaar geleden door Jim Reerink werd benaderd. Samen zetten ze vervolgens de Amsterdamse vestiging op van Sotheby's International Realty, dat sinds de start in 1976 is uitgegroeid tot 's werelds belangrijkste makelaardij in luxe residentieel vastgoed. Joanknecht: 'Ik focus me als managing partner van Amsterdam Sotheby's International op de regio Amsterdam, Jim richt zich als eigenaar en CEO van Netherlands en Amsterdam Sotheby's International op zowel Nederland als Amsterdam. Dat Sotheby's International Realty ook hier van meet af aan heel goed liep, was deels te danken aan de kennis en ervaring en het enorme netwerk dat we allebei meebrachten. Maar het kwam zeker ook door het grote internationale netwerk van Sotheby's International Realty waar we deel van uit zijn gaan maken.'

**'SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY HEEFT WERELDWIJD BIJNA 1.100 KANTOREN EN 26.000 MEDEWERKERS IN RUIM TACHTIG LANDEN EN WAS IN 2022 GOED VOOR EEN VERKOOPVOLUME VAN MEER DAN 157 MILJARD EURO'**



U bent  
halverwege

En natuurlijk door de uiterst betrouwbare en stijlvolle uitstraling van de naam en het merk Sotheby's.'

## SNELSTE WEG

Het internationale netwerk van Sotheby's International Realty zoals Joanknecht dat schetst, mag er inderdaad zijn. Het vastgoedmerk heeft wereldwijd bijna 1.100 kantoren en 26.000 medewerkers in ruim tachtig landen en was in 2022 goed voor een verkoopvolume van meer dan 157 miljard euro. 'Vergeleken met andere makelaarskantoren hebben we veel buitenlandse klanten,' legt Joanknecht uit. 'Iemand die in het buitenland woont en vanwege zijn of haar werk of om een andere reden naar Amsterdam moet verhuizen, gaat niet op internet zoeken naar een lokale makelaar maar kiest vaak direct voor Sotheby's International Realty. Omdat het bekend en vertrouwd is en de snelste weg naar de gewenste woning in Amsterdam.'

## MIDDELDURE HUUR

Joanknecht voegt er meteen aan toe dat ook veel Nederlanders de verhuur of verkoop van hun woning aan Sotheby's International Realty toevertrouwen. 'Je zou denken dat het zwaartepunt in het Centrum en Oud-Zuid ligt, maar in werkelijkheid bedienen we de hele regio Amsterdam en niet alleen het dure segment maar bijvoorbeeld ook middeldure huur. Tegen mensen die met ons in zee gaan zeg ik altijd: de toekomstige huurder of koper kan hier om de hoek wonen, maar ook aan de andere kant van de wereld. We zijn *certified expat broker* en lid van de NVM dus als de klant dat wil kunnen we de woning ook op Funda zetten.'

**'ONZE EIGEN DIGITALE NIEUWSBRIEF DIE NAAR MAAR LIEFST 30.000 MAILADRESSEN WORDT GESTUURD, IS EEN GEWELDIG MARKETING MIDDEL'**

## STILLE VERKOOP

Zeker in het allerhoogste prijssegment is 'stille verkoop' ook een verkoopmethode waar klanten van Sotheby's International Realty regelmatig voor kiezen. Joanknecht: 'We hebben een eigen marketingteam dat, gebruik makend van traditionele en de modernste communicatiemiddelen, alles uit de kast haalt om de woning onder de aandacht te brengen van zoveel mogelijk mensen. Onze eigen digitale nieuwsbrief die naar maar liefst 30.000 mailadressen wordt gestuurd, is in dat verband een geweldig middel.'

## WERELDSTAD

Bijna zes jaar na de start is Joanknecht tevreden over de vlucht die Amsterdam Sotheby's International Realty heeft genomen.

'Dankzij het goede team dat

Jim en ik hebben geformeerd

én het Sotheby's-netwerk zien

we ons marktaandeel nog

ieder jaar toenemen. En dat

in een marktsegment met een

woningvoorraad die niet of

nauwelijks groeit. In combinatie

met de onverminderd grote

aantrekkingskracht van

Amsterdam, verklaart dat deels

ook de stijgende prijzen. Of

het nu om een expat of om

een buitenlandse student gaat,

vaak willen ze niet meer weg

als ze een tijdje in Amsterdam

hebben gewoond. Ik snap dat

heel goed, want het is een heel

internationale en multiculturele

wereldstad maar wel één waar

alles op de fiets of zelfs te voet

bereikbaar is.'



**Marianne Joanknecht**  
Makelaar, managing partner  
Sotheby's International Realty

**Vooraf bezig met:**  
Koop/verkoop, huur/verhuur van huizen  
**Wil bereiken:**  
Dat iedereen een passend huis vindt  
**Over 10 jaar:**  
Hoop ik het rustiger aan te kunnen doen  
**Het kantoomoment van de dag:**  
Maandagmorgen met het team het afgelopen weekend doornemen  
**Beste restaurant:**  
Vis aan de Schelde  
**De lekkerste koffie:**  
Coffeee district  
**Waar staat de stad voor in vier woorden:**  
Vrijheid, wereldstad, knus en toch bruisend  
**Favo public space:**  
Vondelpark  
**Favoriete winkel:**  
NH Flowers

**Mooiste gebouw:**  
Hirsch Gebouw  
**Mooiste straat:**  
Koningslaan  
**Persoonlijke City secret:**  
Het Begijnhof, rustpunt in de stad  
**Eerste herinnering aan Amsterdam:**  
Doe Maar die optrad in het Vondelpark  
**Welke mensen maken echt verschil in Amsterdam:**  
De Amsterdammers  
**Welke buurt is echt in opkomst:**  
Buitenveldert  
**Wat gaat echt goed in de stad:**  
Fietsroutes  
**En wat moet echt beter:**  
Huurbeleid  
**Wat mag nooit weg of veranderd worden:**  
De grachtengordel  
**Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:**  
Amsterdamse Bos  
**Wat is de mooiste route om te langlopen of te fietsen:**  
Langs de Amstel

# De verstedelijking neemt toe.

## Zie jij nieuwe ruimte voor vastgoed?

Nederland trekt naar de stad. Maar het gebrek aan vierkante meters groeit met de dag. Steden hebben immers veel te bieden. De aantrekkingskracht van de stad zorgt ook voor uitdagingen. Wie nu nog ruimte voor commercieel vastgoed wil vinden moet buiten de gebaande paden kunnen denken. En dus ook buiten de stad. Daarom verenigt NVM Business vastgoedprofessionals met uiteenlopende kennis en ervaring: zowel landelijk als regionaal. Ook voor jou.

**NVM Business. Samen versnellen.**

<https://www.nvm.nl/nvm-business/>





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](http://www.provada.nl)