



THE FIRM REAL ESTATE & DEVELOPMENTS  
HINDA VAN GALEN, *eigenaar*

# JE BELANGRIJKSTE VITAMINE, IS VITAMINE R

Hinda van Galen, eigenaar van *The Firm Real Estate & Developments*, spat van het scherm af in ons online interview. Een vrolijke, geïnteresseerde blik, de palmen wuivend op de achtergrond. Ze zit in Los Angeles, blijkt al snel. 'Ik voel me thuis hier, de mentaliteit, eagerness, de drive om er wat van te maken spreekt me aan.'

Die mentaliteit en drive nam Hinda zelf ook mee uit haar jarenlange ervaring in de vastgoedwereld. Vanaf haar 16<sup>e</sup> werkt ze al in de makelaardij; eerst bij een klein makelaarskantoor en daarna bij Rappange Makelaardij, een familiebedrijf met meer dan 100 jaar ervaring dat Hinda de kans gaf om het vak van bedrijfsmakelaar in de vingers te krijgen. Later stapte ze over naar Regus (nu IWG), en daarmee naar de internationale corporate wereld. Vier jaar geleden waagde ze de sprong en richtte met twee partners The Firm op.

The Firm begon met het opbouwen van een portefeuille van residentieel en commercieel vastgoed, en al snel volgde het eerste ontwikkeltraject: drie prachtige appartementen in Amsterdam. Hinda startte parallel hieraan The Firm Agency voor de makelaardij en The Firm Projects voor het begeleiden van inbouwprojecten, waar ze nu voornamelijk mee bezig is. 'Als makelaar vergelijk je voor je klant, na het selecteren van de favoriete locaties, deze financieel met elkaar. Een ruimte kan duurder zijn, maar al wel klaar voor gebruik. Of goedkoper, maar dan moet er een ontwerp, inclusief kostenraming en vaak offertes, bij. Een logisch vervolg is dan om de daarop volgende verbouwing en inrichting ook te verzorgen.'

'Ik hou niet van half werk', stelt Hinda. 'Waarom zou normaal al gek genoeg zijn? Loop die extra mile!' Ze zegt het grappend, maar met een serieuze ondertoon. Ze werkte jarenlang in het vastgoed in Californië, en ontwikkelde daar een andere werkmentaliteit dan ze in Nederland gewend was. 'Het is waar dat de VS veel competitiever is dan Nederland, zeker in het vastgoed. Maar dat zorgt ervoor dat je scherp blijft, snel schakelt en altijd het beste voor je klant nastreeft.' Terug in Nederland voelde zelfs de Zuidas een tikje bedaard, en uit die drive werd The Firm geboren.

#### NAADLOOS DUO

'Nu de portefeuille staat, ontstaat er ruimte voor het uitbreiden van zowel The Firm Agency en The Firm Projects. Dat lukt, we zijn voluit aan de slag.' 'We', dat is inmiddels Hinda samen met Carlien Scholtens. Het duo vult elkaar naadloos aan. Waar Hinda de commerciële zaken regelt, zorgt Carlien dat het juridisch en operationeel allemaal op orde is. De vrouwen kenden elkaar al een aantal jaar via een eerdere opdrachtgever. Toen Carlien een andere baan bleek te zoeken, rook Hinda haar kans. 'Over een kop koffie bleek het snel beklonken, we werken beiden enorm graag met elkaar'.

Samen werken de vrouwen gestaag door aan The Firm, samen met een netwerk aan partners. Dat netwerk onderhouden ze met grote precisie. 'Er komt zoveel kijken bij de rol van makelaar en van ontwikkelaar. Van het aankopen van grond, via risicoanalyse en onderzoek tot uitvoering. Het is fijn als je dan met partners werkt die de wereld achter je werk snappen, die begrijpen dat dit niet zomaar snel geld is.'

Over makelaardij heersen veel vooroordelen, ervaart Hinda. 'Terwijl je in die rol van makelaar zoveel kan toevoegen. Kijk, het produceren van stukken kun je misschien aan AI overlaten, maar een goede makelaar ziet juist ook wat er niet wordt benoemd in die stukken. En dat kan een klant een heleboel geld schelen, of opleveren. Dat vergt ervaring en betrokkenheid bij de zaken die je doet.'

#### VITAMINE R

'Van mijn oma leerde ik dat Vitamine R, van relaties, het belangrijkste is dat je als ondernemer moet koesteren. Zij was ontwerpster, een gedreven ondernemer, en ze was zuinig op haar relaties', vertelt Hinda. 'Ze vertelde me altijd dat iedereen, ook professioneel, vooral als mens gezien wil worden. Nu merk ik dat het loont als je weet



# 'EEN GOEDKOPE VIERKANTE METER, IS ALSNOG DUUR ALS JE HEM NIET KUNT GEBRUIKEN'

#### HINDA VAN GALEN

Commercieel vastgoed adviseur  
en ontwikkelaar - The Firm

#### HOE ZIET EEN DAG/WEEK/ MAAND/JAAR ERUIT:

Ik probeer de kantoordagen zoveel mogelijk te bundelen en de afspraken buiten ook. Dit om zo efficiënt mogelijk met tijd om te gaan. Want dat is denk ik nog het meest kostbare wat we te besteden hebben.

#### VOORAL BEZIG MET:

Werk, persoonlijke ontwikkeling en enjoying life to the fullest

#### WIL BEREIKEN:

Ik wil graag gezond blijven, mijn dierbaren dicht bij me houden,

de vrijheid hebben om te reizen, financieel onafhankelijk zijn en met leuke mensen blijven werken

#### OVER TIEN JAAR:

Dat vind ik maar een moeilijke vraag. Mijn leven kan nog alle kanten op gaan en wat we nu doen hoeft niet hetgeen te zijn wat we over 10 jaar nog doen. Het is ergens in ons gewired dat we beter en beter moeten worden in wat we doen door te blijven groeien. Maar het kan ook zomaar zijn dat het vastgoedavontuur ineens wordt ingeruild voor iets anders! Al acht ik die kans na ruim 20 jaar in het vastgoed actief te zijn voor

mijzelf, niet heel groot

#### LEUKSTE COLLEGA:

CARLIEN!! Ze was afgelopen maand employee of the month :)

#### BUITEN DE DEUR NAAR:

Weer een gek vervallen pand waar je met een ladder van etage naar etage moet

#### DE STAND VAN HET LAND:

Alle politieke veranderingen maken ons niet erg geliefd onder de investeerders

#### UITKIJKEN NAAR:

Elke dag!

#### NIET VERGETEN:

Elke dag je wins bekijken en de rest analyseren en verwerken om er zo van te leren en beter door te worden

**BELANGRIJKSTE PERSOON/  
PERSONEN:**

Mijn moeder. Heel cliché maar waar

#### AANVAARDEN:

Dat ik de 40 ben gepasseerd dit jaar

#### DURVEN:

Vaker je instinct volgen terwijl je verstand je anders kan vertellen

#### GOEDE VOORNEMENS:

Mijn sportregime vol blijven houden! Train trouw 3 x per week met mijn trainer

#### NOOIT MEER DOEN:

Keuzes maken die alleen op puur rationele overwegingen zijn gebaseerd, zonder ruimte voor intuïtie en persoonlijke



# ‘MIJN HANDEN GAAN JEUKEN VAN SAAIE KANTOREN’



# ‘NORMAAL IS NIET GEK GENOEG; LOOP DIE EXTRA MILE!’

voldoening

## ZAKELIJKE TERUGBLIK 2024

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Communiceren is en blijft key

HET MEEST GELEERD VAN:

Paula v.d. Berg heeft mij veel bijgebracht op het juridisch vlak in ons vakgebied waar ik bij elke transactie nog gebruik van maak VASTGOEDMAN VAN HET JAAR:

Sander van Holland!

PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2024

WELK CIJFER GEEF JE 2024:

Een 8

BESTE BOEK:

12 week year. Het laat je inzien dat het niet gaat om wat je weet en wie je kent maar vooral om wat je doet

VAKANTIE:

Los Angeles

BESTE SONG:

Omarm me van Blof

SPORTMAATJE:

Steve, mijn personal trainer van BYT is daar, 3 keer per week, tough love

GROOTSTE VERLIES:

Dat was al weer in '22 maar voelt alsof het nog helemaal niet zo lang geleden is. Een van mijn beste vriendinnen, Carolyn Eaves

ZAKELIJKE VOORUITBLIK VOOR

2025

Voor opdrachtgevers op zoek blijven naar commerciële ruimtes. Het handelen en zoeken, is veel te leuk om in te ruilen voor de rol van

ontwikkelaar. Bovendien blijf ik goed op de hoogte van wat er speelt in de markt. Daarnaast hebben we voor volgend jaar een gezond aantal ontwikkelingen in de pijplijn. Alleen en met verschillende partners.

Op het moment zijn we bezig met een ontwikkeling van een 7 tal woningen in Amsterdam Noord en gaan binnenkort de verkoop in. Hiernaast zijn we altijd zoekende naar percelen en transformaties.

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN

IN 2024:

De balans tussen werk en tijd voor jezelf wat serieuzer nemen. Je kan alleen bouwen op een

goede fundering ;)

WAAR ZIE JE HET MEEST

TEGENOP:

Zie eigenlijk nergens tegenop. Ben altijd benieuwd naar wat de les zal zijn in een volgende uitdaging

waar je contacten mee bezig zijn. Als mensen zich gezien voelen, word je zelf ook gezien. We hebben daardoor nooit zonder werk gezeten.’

Het voordeel van zuinig zijn op je netwerk, laat zich zien als projecten bijna onmogelijk lijken. ‘Voor onze opdrachtgever ProDrinks, een one-stop-shop voor festivals, zochten we een nieuwe exploitatieruimte van ca 3500 vierkante meter, die aan allerlei eisen moest voldoen. Een ongekend groot buitenterrein, flinke hoogte en allerlei niet alledaagse vereisten. Bijkomende factor, ze moesten voor Koningsdag verhuisd zijn, en het was al februari... Dan gaan alle registers open. Hard werken, geen bullshit, meteen ons netwerk in, veel bezichtigen en veel vergelijken. Binnen zes weken was het geregeld en zaten ze op hun nieuwe plek. Dankzij goede communicatie met de opdrachtgever en met de verhuurder, en een supergoede samenwerking met Martijn Steenvoorden van JLL, een oud collega. Dit is natuurlijk een uitzonderlijke casus, maar feit is wel dat dit zonder een goed netwerk niet gelukt was.’

## ZIN OM NAAR KANTOOR TE GAAN

Dat The Firm nu een ontwikkeling doormaakt van makelen en inbouwen naar ontwikkelen, is een logisch vervolg op eerdere opdrachten. Als makelaar vergelijk je panden natuurlijk op prijs en kwaliteit, maar Hinda keek altijd al graag mee naar het uiteindelijke gebruik van de ruimtes. ‘Dan kruij je mee in de huid van de uiteindelijke gebruiker van het pand. Ik vind het een uitdaging om een pand zo goed mogelijk klaar te maken voor het uiteindelijke doel. Een vierkante meter die je niet goed kan gebruiken, is heel duur, hoe goed je ook onderhandeld hebt.’

‘Vanuit het beheren van portefeuilles, waar budgetteren en opknappen van panden bij hoort, maar ook rekenen aan de toekomstige huurwaardes en het regelen van herfinanciering, is de stap naar zelf ontwikkelen niet zo groot. Het ontwikkelen

staat naast de makelaardij, en daarbovenop bieden we een extra optie doordat we klanten van begin tot einde ontzorgen door woningen verkoopklaar op te leveren. Simpel gezegd halen we de sleutels op, en laten we het weten als de woning staged is. Kantoorruimtes kunnen we zo inbouwen, dat ze bij oplevering klaar voor gebruik zijn.’

‘Laatst kreeg ik van een klant waar we een kantoor opnieuw ingericht hadden een mooi compliment. ‘Iedereen heeft nu weer zin om naar kantoor te komen!’, zei hij. Dat is zo te gek, daar doen we het voor. Graag betrekken we de toekomstige gebruikers ook bij zo’n ontwikkeltraject, dan maken we een programma van eisen en een moodboard en bekijken vanuit daar de opties. Ik kijk niet alleen naar functionaliteiten, maar ook naar hoe en door wie er op zo’n plek gewerkt wordt. Hoe creëer je voor hen een werkomgeving die goed aanvoelt? Dat hoeft niet de wereld te kosten, maar vergt wel oog voor detail. Mijn handen gaan echt jeuken van niet-functionele, saaie kantoren.’

## RUIMTE IN DE RUGZAK

Op dit moment is The Firm onder andere bezig met een eigen ontwikkeling: zeven woningen in Amsterdam-Noord. We zijn bij dit proces vanaf de grondaankoop tot en met de verkoop aan de uiteindelijke bewoners verantwoordelijk voor het hele proces. Het is een project waar ik enorm trots op ben. We zijn hiermee echt een nieuwe weg ingeslagen, en ik kan niet wachten tot ik straks die woningen in gebruik zie!’

‘Over vijf jaar? Nou, dat weet je natuurlijk nooit, maar het doel is nu om dan voornamelijk aan het ontwikkelen te zijn’, stelt Hinda. ‘De makelaardij zit in mijn bagage, maar soms moet je ruimte maken in die rugzak voor andere dingen. Het gaat me niet per se om groter te worden, maar wel om interessante kansen pakken. En in interessante tijden als dit, zijn die kansen er volop. Wij hebben er zin in!’