

TOEGANG TOT WERELDWIJDE NETWERKEN, DATA EN KAPITAAL WAAR ONZE CLIËNTEN VAN PROFITEREN

Rick Niemeijer, CEO van **BNP Paribas Real Estate Nederland**, bepaalt de strategische koers van het bedrijf en stuurt de dagelijkse activiteiten aan. Met zijn jarenlange expertise in transacties, portefeuillebeheer en adviesdiensten geeft hij vorm aan de toekomst van de organisatie. Daarnaast maakt hij ook deel uit van de Executive Committee van BNP Paribas Nederland.



‘Onze kracht schuilt in de combinatie van expertises. Dankzij de wereldwijde aanwezigheid en kennis van BNP Paribas hebben wij direct toegang tot netwerken, data en kapitaal waar al onze cliënten van profiteren. Dat maakt ons uniek in de Nederlandse vastgoedmarkt’, benadrukt Rick Niemeijer.

BNP Paribas Real Estate Nederland heeft de afgelopen jaren - tegen de tendens van de markt in - een gestage, organische groei doorgemaakt. ‘We zien dat de markt en daardoor onze services snel veranderen. Cliënten houden panden langer in portefeuille, waardoor de focus verschuift naar actief beheer: optimaliseren, herfinancieren en verhuren,’ licht Niemeijer toe. ‘Daarom hebben we sinds medio 2022 ons team versterkt met specialisten in verschillende disciplines. Nu kunnen we het hele traject begeleiden van taxaties en project management tot property management, transacties en debt advisory.’

hebben op de vastgoedmarkt, zowel op Europees als op Nederlands niveau. Onze cliënten hebben hier baat bij omdat ze door de ontwikkelingen die elkaar in rap tempo opvolgen ook steeds minder tijd hebben om keuzes te maken en zoeken daarom naar duidelijk en vooral onderbouwd advies.’

STAAN JULLIE IN HET KADER VAN DE UITBREIDING OPEN VOOR OVERNAMES VAN ANDERE BEDRIJVEN?

‘We staan altijd open voor strategische overnames, maar alleen wanneer deze daadwerkelijk bijdragen aan het versterken van onze dienstverlening,’ benadrukt Niemeijer. ‘Het draait om toegevoegde waarde. Kunnen we nieuwe services bieden die aansluiten bij de behoeften van onze cliënten? Dan heeft uitbreiding zin. Overnames enkel om schaalvoordelen te behalen is niet onze eerste prioriteit.’

KUN JE VOORBEELDEN GEVEN VAN DIE NIEUWE SERVICES DIE JULLIE HEBBEN ONTWIKKELD?

‘Zeker, omdat onze cliënten het vastgoed langer in eigendom houden hebben we in de laatste 2 jaar onder meer Debt Advisory (financieringsadvies) en Project Management toegevoegd, omdat we zien dat hier meer vraag naar is vanuit de markt. Bij Debt Advisory adviseren we over zowel acquisitiefinancieringen als herfinancieringen van bestaande portefeuilles. Voor Project Management richten we ons kleinschalige verbouwingsprojecten tot en met de ontwikkeling van een heel kantoor. Een mooi voorbeeld hier van is het project management van ons eigen kantoor de Cube House op de Zuidas.

Daarnaast zijn we dit jaar begonnen met OPS (Operating Partner Services). Wij zijn van oorsprong een Asset Management bedrijf. Met OPS combineren we het Asset

& Property Management. We zien in zijn algemeenheid dat veel eigenaren voor strategische keuzes komen te staan of ze moeten door investeren in hun panden, bijvoorbeeld om ze wel of niet Paris-Proof te maken.

Met OPS adviseren we op strategisch niveau, maar voeren we die strategische plannen ook zelf uit voor de client - zowel door middel van dagelijks beheer als door het executeren van commerciële plannen.

Ook binnen onze taxatiedienstverlening zien we een toenemende vraag naar strategisch portefeuilledadvies. We hebben onze expertise daarom dit jaar uitgebreid met erfpachtoptimalisatie en -advisering, waarmee we cliënten helpen hun vastgoedportefeuilles toekomstbestendig te structureren. Deze uitbreiding past binnen onze integrale aanpak, waarbij we bankkennis combineren met vastgoedspecialisme.’

KUN JE EEN VOORBEELD GEVEN VAN EEN STRATEGISCHE SAMENWERKING WAARBIJ MEERDERE ONDERDELEN VAN DE BNP PARIBAS GROEP ZIJN BETROKKEN?

Ik denk dat onze samenwerking met de NS een heel mooi voorbeeld is. De relatie tussen BNP Paribas en NS Groep gaat ruim 15 jaar terug en omvat een brede samenwerking. In 2023 breidde die samenwerking zich voor het eerst uit naar vastgoed. Sindsdien werken wij intensief samen

aan diverse projecten, waaronder de herontwikkeling van het innovatiekwartier Spoorzone Zwolle maar ook de herontwikkeling van het iconische kantoorgebouw Stichtage in Den Haag. Stichtage is ruim 30.000m² kantoorruimte en is oorspronkelijk gebouwd in 1970.

STICHTAGE: VAN MARKTANALYSE TOT DUURZAME TRANSFORMATIE

‘Veel mensen zullen dit kantoorgebouw bovenop Den Haag Centraal kennen. Momenteel wordt het kantoor volledig geherpositioneerd en moet het een van de kwalitatief beste kantoren van de regio worden. Als consultant zijn we al in een vroeg stadium betrokken om de marktvraag te vertalen naar een toekomstbestendig product, met als overkoepelend doel niet alleen een commercieel succes, maar ook een duurzame bijdrage aan de stad.

‘‘Samen met NS Vastgoed geven wij vorm aan een ambitieus herontwikkelingsplan, waarbij duurzaamheid centraal staat: het gebouw wordt door de herontwikkeling van NS Vastgoed Paris Proof, waarbij het BREEAM Excellent-label wordt behaald. Gedurende de VO en DO fase brengen wij onze expertise in het ontwerpteam en vanzelfsprekend moet het gebouw ook verhuurd worden. Ik denk dat dit illustreert hoe we graag langdurige relaties opbouwen met onze cliënten waarbij we ze kunnen adviseren op allerlei vlakken’’, benadrukt Rick Niemeijer.