



Alexander Ververgaert, Anneke Rosman en Vincent Muus.

DE OPMERKELIJKE COMEBACK VAN COR VAN ZADELHOFF

START-UP OP JE 85STE

Met 85 jaar een nieuwe onderneming starten: Cor van Zadelhoff doet het, om zijn ondernemende nalatenschap veilig te stellen. De grand old man van het zakelijk vastgoed verzamelt daarvoor toppers uit het vak om zich heen. Zoals de directieleden van Zadelhoff Vastgoedadviseurs, allen met roots bij het eerdere bedrijf van de naamgever. Daarmee is de cirkel rond.

In 2015 verkocht Cor van Zadelhoff de resterende aandelen van zijn bedrijf aan Cushman & Wakefield. Tot zijn spijt verdween daarna de naam Zadelhoff uit de Nederlandse makelaardij. In de tientallen jaren daarvoor leerden tal van bedrijfsmakelaars het vak bij de eminence grise van het zakelijke vastgoed. Daaronder ook de directieleden van het nieuwe Zadelhoff Vastgoedadviseurs in

Utrecht. Samen met de naamgever geven zij gestalte aan een opmerkelijke comeback.

MAKELAARSVIRUS

Alexander Ververgaert startte zijn loopbaan bij DTZ Zadelhoff. "Mijn toenmalig directeur zei: 'Makelaardij is net een virus. Als je 't eenmaal hebt, kom je d'r bijna niet meer vanaf'. Dat is inmiddels

alweer bijna 25 jaar geleden."

Bij DTZ Zadelhoff ontmoette Ververgaert ook zijn huidige compagnon, Sicco Posthumus. Posthumus was destijds actief bij DTZ Zadelhoff in Utrecht. "Later startte hij Holland Realty Partners. Ik stapte over naar dit bedrijf dat na de overname door BNP Paribas uitgroeide tot een prominente marktpartij met bijna

70 medewerkers. Als COO had ik het er prima naar mijn zin, maar ik miste de commercie en het ondernemen. Toen ik hoorde over de plannen van Cor van Zadelhoff en Sicco was ik dan ook meteen verkocht.”

VLIEGENDE START

Vincent Muus startte zijn carrière eveneens bij DTZ Zadelhoff in Utrecht. “Daar werkte ik enige tijd samen met Alexander en Sicco. Later begon ik samen met een compagnon een eigen makelaarskantoor. In de loop der jaren had ik met mijn kantoor een stevige positie in de Utrechtse markt verworven waarbij wij ook nationaal veel vaste relaties aan ons wisten te binden. Door de plannen van Alexander en Sicco met Cor van Zadelhoff werd ik direct getriggerd. Los van de positieve herinnering aan de periode bij DTZ Zadelhoff zag ik enorme ruimte in de markt voor een landelijke adviseur met regionale kennis. Ik heb mijn kantoor ingebracht in deze nieuwe samenwerking. Dat draagt bij aan een vliegende start.”

“HET WORDT GEZIEN ALS EEN UITDAGENDE STAP.”

AVONTUUR

Ook Anneke Rosman zette haar eerste stappen als bedrijfsmakelaar bij de Utrechtse vestiging van Zadelhoff. “Daarna was ik werkzaam bij verschillende regionale makelaarskantoren. Er was altijd goed contact met Vincent en Alexander; we kwamen elkaar regelmatig tegen in de markt. Toen de vraag kwam om als mededirecteur aan te sluiten, heb ik geen seconde getwijfeld om samen het avontuur aan te gaan.”

GEZONDE SPANNING

“Een nieuw kantoor met een nieuwe samenwerking is natuurlijk spannend. Maar we beginnen zeker niet op nul. Naast tientallen jaren ervaring neemt ieder van ons een groot relatienetwerk mee. Dat zorgt nu al voor een mooie verhuurportefeuille en zoekopdrachten voor prominente opdrachtgevers.” De reacties van vakgenoten zijn uitsluitend positief, zegt Muus. “Het wordt gezien als een uitdagende stap. En het

zorgt ook voor een gezonde spanning bij marktpartijen. Dat voel je; er komt immers een sterke concurrent bij in een competitieve markt.”

STROPERIG

Het nieuwe kantoor richt zich op begeleiding bij aan- en verhuur plus aan- en verkoop, zowel van kantoren en bedrijfsruimtes zoals logistiek vastgoed. “In de huidige marktomstandigheden ligt het accent op aan- en verhuur,” zegt Ververgaert. “Beleggers zijn terughoudend; vooral grote transacties verlopen stroperig.” Ondanks de brede dienstverlening kan het zijn dat een vastgoedvraagstuk niet optimaal aansluit bij de expertise. “Dan verwijzen we graag door naar een andere partij. Bij fiscale kwesties, verbouwingen of kantoorinrichting kennen we de juiste experts.” Voor taxaties worden externe specialisten ingeschakeld. “Doel is om deze expertise dit jaar al in eigen huis te hebben. Dan zijn de lijnen net wat korter.”

ALS EEN HANDSCHOEN

Wat zijn de kenmerken van het nieuwe Utrechtse kantoor? “Kwaliteit en professionaliteit, gecombineerd met ondernemerschap en een persoonlijke benadering,” zegt Ververgaert. “In feite dezelfde eigenschappen waarmee DTZ Zadelhoff zich vroeger onderscheidde. Die benadering past ieder van ons als een handschoen.” En vindt weerklank bij opdrachtgevers, weet Muus. “Het sluit aan bij de manier waarop we alle drie onze hele carrière hebben gewerkt. Dat heeft geleid tot continuïteit van relaties. Ook zorgt het ervoor dat opdrachtgevers je aanbevelen in hun netwerk. Koude acquisitie is daardoor amper aan de orde.” Het makelaarsvak is bij uitstek mensenwerk, benadrukt Rosman. “Je adviseert altijd vanuit het belang van de klant, alsof het je eigen vastgoed is. Daar hoort ook eerlijke feedback bij. Zo is met veel opdrachtgevers een langjarige relatie ontstaan, vaak als vaste adviseur. Die vertrouwensband koesteren wij.”

KIJKJE IN DE BOTTENKAMER

Bij de opdrachtgevers gaat het om uiteenlopende organisaties, van het mkb tot grote corporate bedrijven uit verschillende sectoren. “Ook stichtingen en

verenigingen zijn sterk vertegenwoordigd in deze regio,” aldus Ververgaert. Een actuele zoekopdracht voor de gemeente Utrecht toont de diversiteit aan opdrachten. “Voor een aantal gemeentelijke diensten zoeken wij andere huisvesting,” vertelt Rosman. “Daaronder ook de afdeling erfgoed, nu nog gevestigd in het voormalige stadhuis in de binnenstad. Bij een rondleiding zie je ook de plek waar archeologische vondsten zoals botten schoongemaakt en onderzocht worden. Medewerkers komen daar soms met bemodderde laarzen binnen. Belangrijke informatie, want je weet daardoor dat zo’n gebruiker niet past in een standaard kantoor. Toch is het gelukt om passende opties aan de gemeente voor te leggen.”

NIET ALLEEN FUNDA

Dit voorbeeld is illustratief voor de start van elke zoekopdracht. “We nemen telkens een kijkje in de keuken van de klant,” zegt Ververgaert. “We leven ons in het DNA van de organisatie in, om zo de huisvesting te vinden die optimaal aansluit bij haar behoefte.”

Basis daarbij is een programma van eisen. “Dat spiegelen wij aan de markt en gebruiken we bij het vinden van de perfecte match,” verduidelijkt Muus. “Daarbij is het een misvatting dat je met Funda alle opties in beeld hebt. Er is immers ook aanbod onder de markt, bijvoorbeeld als organisaties teveel vierkante meters hebben. Er hangt dan geen verhuurbord aan de gevel terwijl er wel ruimte beschikbaar is. En dat kan net de ideale nieuwe huisvesting zijn voor een zoekende partij. Met ons netwerk en onze lokale marktkennis kunnen we dergelijke verbindingen leggen en zo nog meer waarde toevoegen voor beide partijen.”

MEER DAN EEN BORD

Niet alleen bij een zoekopdracht, ook bij de verhuur van een kantoor of bedrijfsruimte is stevast sprake van maatwerk. Rosman: “Dat gaat veel verder dan het plaatsen van een bord. Samen met de eigenaar brengen we kansrijke segmenten in kaart en stellen een marketingplan op om gericht te werven.” Voor een succesvolle verhuur is het belangrijk dat opdrachtgevers meedenken. “En als het nodig is ook investeren, bijvoorbeeld in verduurzaming.”

De eerste maanden van de nieuwe samenwerking zijn voorbij gevlogen:
"Het voelt van begin af aan vertrouwd."



“UTRECHT HEEFT DE AFGELOPEN JAREN EEN FORSE KWALITEITSSPRONG GEMAAKT.”

OPVALLENDE OBJECTEN

De verhuurportefeuille van Zadelhoff Vastgoedadviseurs bevat markante objecten. “Neem Wonderwoods in het Utrechtse Stationsgebied,” zegt Ververgaert. “Hiervoor zoeken wij een passende retail- en horeca-invulling. Om de juiste partij te vinden voor zo’n uniek gebouw moet je de markt door en door kennen.” Opmerkelijk pand is ook het voormalige hoofdkantoor van Triodos in Zeist. “Met een opvallende architectuur en op het gebied van duurzaamheid helemaal van nu.”

Rosman wijst op Facet, een glazen kantoor in Leidsche Rijn, naast het NS-

station en de A2. “Ook in Woerden en Vianen bieden we grote kantoren aan van 5.000 m² en meer. In Houten wordt een nieuwe gebruiker gezocht voor een object van 12.500 m² waar eerder KPN gevestigd was. Ook de Utrechtse gebieden Rijnsweerd en Papendorp zijn goed vertegenwoordigd in onze portefeuille.”

GAVE PLEK

De manier waarop kantoren worden gebruikt, is ingrijpend veranderd. “Thuiswerken is niet meer weg te denken,” zegt Muus. “Veel organisaties zoeken nog naar een optimale balans tussen werken op kantoor en op afstand, in een hybride situatie. Centrale vraag daarbij: hoe richt ik de huisvesting zodanig in dat mijn organisatie optimaal rendeert?” De nieuwe uitgangspunten stellen andere eisen aan huisvesting. “Het moet aantrekkelijk zijn om naar kantoor te komen,” weet Rosman. “Opzet en inrichting moeten ontmoetingen faciliteren en interactie

mogelijk maken. Ook voor ontspanning is ruimte nodig.”

Meer nog dan vroeger is het kantoor een verlengstuk van een organisatie. “Ook om medewerkers aan je te binden in de huidige krappe arbeidsmarkt moet het een gave plek zijn. Dat vergt een investering maar die betaalt zich zeker terug.”

LABEL C OF MAXIMAAL GROEN?

Ook een investering in verduurzaming is voor veel vastgoedeigenaren onontkoombaar. “Per 2023 geldt voor kantoren een verplicht Energielabel C,” zegt Muus. “Sommige organisaties gaan een stap verder en willen per se een maximaal groen kantoor. Daarbij speelt de aard van het vastgoed een rol. Een monumentaal gebouw is per definitie minder energiezuinig dan een gloednieuw kantoor.” De mate van energiezuinigheid heeft grote invloed op de aantrekkingskracht van een pand. “Verduurzaming beïnvloedt de opbrengst positief. Wil of kan een eige-

naar zo'n investering niet opbrengen dan heeft dat gevolgen voor de huurprijs." In het verlengde hiervan wijst Muus op de impact van servicekosten. "Vroeger een te verwaarlozen bedrag, door de hoge energieprijzen nu een substantieel deel van de huisvestingslasten."

REGIE IN HANDEN

Ook Ververgaert benadrukt dat gebruikers zich niet blind moeten staren op de huurprijs alleen. "Secundaire voorwaarden in het contract – denk aan servicekosten, indexeringen en opleveringsverplichtingen – kunnen veel invloed hebben op de totale kosten. Het is zaak om daar alert op te zijn in een onderhandeling."

Gebruikers die hun huisvesting willen aanpassen, denken vaak dat ze vastzitten aan de volledige looptijd van het huurcontract. "Het kan echter zijn dat de vastgelegde afspraken toch ruimte bieden voor flexibiliteit. Daarbij adviseren wij graag."

Tijdig anticiperen is verstandig, benadrukt Muus. "Ook als het nog een paar jaar duurt voordat een contract eindigt. Immers, een jaar is zo voorbij en ook de verhuizing kost tijd. Dus hoe eerder je alternatieven in kaart brengt, hoe beter. Dan houdt je de regie in handen."

LANDELIJK NETWERK

De eerste maanden van de nieuwe samenwerking zijn voorbij gevlogen. "Het voelt van begin af aan vertrouwd," zegt Rosman. "En al snel waren de eerste deals rond."

Groei is geen doel op zich. "We streven naar onderscheid door kwaliteit, niet in omvang," stelt Muus. Wel zijn er plannen voor meer kantoren. "Naast Utrecht en Amsterdam staan ook Rotterdam, Den Haag en Groningen op onze verlanglijst. Opdrachtgevers met belangen in verschillende gebieden kunnen we dan nog beter bedienen. Dit maakt dat zo'n netwerk ook de positie van individuele kantoren versterkt."

DE BESTE MENSEN

Bij uitbreiding van het netwerk kiest Zadelhoff voor dezelfde benadering als bij de Utrechtse vestiging. "Iedere markt heeft een eigen dynamiek," aldus Ververgaert. "Daarom is er ruimte voor iemands persoonlijke benadering en eigen stijl, met professionaliteit en kwaliteit als onderliggende waarden. We nemen de tijd om ook voor andere kantoren de beste mensen te vinden."

AANTREKKELIJK UTRECHT

Over hun werkgebied zijn de drie Zadelhoff-directieleden positief. "De centrale ligging is van oudsher een pré maar de aantrekkingskracht van Utrecht is op veel meer gebaseerd," zegt Ververgaert. "De stad heeft de afgelopen jaren een forse kwaliteitssprong gemaakt, met het Stationsgebied als dé toplocatie."

Nieuwe ontwikkelingen daar trekken gebruikers van elders naar de stad. Muus: "Neem Central Park met maar liefst drie landelijke hoofdkantoren die van buiten Utrecht komen. Positief is eveneens dat snelgroeiende ICT-bedrijven de stad trouw blijven; ze voelen zich verbonden met Utrecht."

Naast de stad als trekker zorgt het regionale aanbod voor een gevarieerde mix van vestigingsmogelijkheden, vindt Rosman. "Zo biedt dit gebied voor elk wat wils." Ze wijst ook op de aanwezigheid van een hoogopgeleide beroepsbevolking. "Belangrijk voor veel opdrachtgevers, net als de aanwas van jong talent vanuit universiteit en hogescholen."

