

MOLENAAR BEDRIJFS- HUISVESTING: OOG VOOR DE MENS ACHTER HET GEBOUW

ma di wo do vr

21 APRIL 2022 VISIE PRESENTEERT

Rotterdamse
VASTGOEDWEEK



MENSENMAKEN deSTAD

Op creatieve en transparante wijze invulling geven aan commerciële vastgoedvraagstukken, door iedere locatie, elk gebouw én elke opdracht vanuit de mensen achter het vermogen of het vastgoed te benaderen. Beter kunnen de missie en werkwijze van NVM Business-lid Molenaar Bedrijfshuisvesting in Rotterdam niet worden samengevat. ‘Een goede vastgoedtransactie tot stand brengen, mooier is er niet’, stelt directeur Pieter Molenaar.

‘IK BEN OOK EEN KNOKKER, IN DE GOEDE ZIN VAN HET WOORD’

Molenaar was in 2009 al tien jaar actief in de bedrijfsmakelaardij toen hij op zijn 28e besloot voor zichzelf te beginnen in de stad waar zijn hart ligt en die hij als geen ander kent: Rotterdam. In zijn werkkamer hing hij een foto van Muhammad Ali, gemaakt tijdens het legendarische gevecht tegen Joe Frazier. Dertien jaar en diverse verhuizingen later hangt die foto er nog steeds, in het kantoor van Molenaar Bedrijfshuisvesting dat inmiddels aan de Coolhaven in Delfshaven is gevestigd. ‘Ik ben ook een knokker, in de goede zin van het woord,’ legt Molenaar uit. ‘In 2009 was het crisis. De vastgoedmarkt bevond zich op een dieptepunt, het vertrouwen was minimaal. Vanaf nu kan het alleen maar beter, dacht ik, dus een geschikter moment om te beginnen is er niet voor een positief ingesteld iemand.’

Tekst:
Cees de Geus
Beeld:
Marcel Krijger

Die verwachting kwam uit. Gewapend met een grote kennis van de Rotterdamse commercieel-vastgoedmarkt en oprechte belangstelling in Rotterdamse ondernemers, groeide Molenaar Bedrijfshuisvesting op organische wijze tot wat het nu is: een multidisciplinair vastgoedadvieskantoor dat is gespecialiseerd in bedrijfshallen, distributiecentra en kantoren. ‘Anticiperend op de wet- en regelgeving hebben we onze taxatieafdeling in 2013 ondergebracht in een gespecialiseerd en onafhankelijk bedrijf, Stone Value, met Jeroen Wijnker als directeur,’ blikt Molenaar terug. ‘Dankzij die splitsing kon ik me zelf blijven richten op waar ik goed in ben: het adviseren van bedrijven, overheden, vastgoedontwikkelaars en vastgoedbeleggers. Dankzij een sterke focus op resultaat leidt dat altijd tot een optimale match voor onze opdrachtgevers. In het verlengde daarvan heeft het ons de afgelopen jaren een groot, relevant en duurzaam netwerk opgeleverd. En een goede naam en positie in de Rotterdamse vastgoedmarkt, als adviseurs op het gebied van commercieel vastgoed waar je op kunt bouwen en vertrouwen. Misschien ben ik daar nog wel het meest trots op.’

Optimale match

Een recent voorbeeld van zo’n optimale match, noemt Molenaar de verhuur van het kantoor van de voormalige Koninklijke Rotterdamsche Lloyd aan de Lloydstraat. ‘In opdracht van eigenaar Dudok Groep zijn wij op zoek gegaan naar een nieuwe huurder van het monumentale kantoorgebouw van bijna 4.000 m² dat aan het water ligt. Met het Scheepvaart en Transport College (STC) is dat heel goed gelukt. Op vergelijkbare wijze schakelt ook de gemeente ons regelmatig in om bijzonder vastgoed te verhuren of te verkopen of om daarbij te adviseren. Een mooi voorbeeld daarvan is ook het befaamde café-restaurant Courzand op de Heijplaat, dat vorig jaar is verkocht.’

Molenaar Bedrijfshuisvesting heeft zich gespecialiseerd als adviseur op het gebied van bedrijfsruimten en distributiecentra. Daarnaast kunnen ook eigenaren en gebruikers van kantoren in Rotterdam en omstreken een beroep doen op de kennis en ervaring van Molenaar en zijn medewerkers. ‘Dwars door de coronacrisis heen bleef de vraag naar bedrijfsruimten en distributiecentra de afgelopen jaren groot in de regio Rotterdam,’ analyseert Molenaar vraag en aanbod op de regionale commercieel-vastgoedmarkt. ‘Wij zijn bij veel transacties betrokken. In 2021 hebben we DHG bijvoorbeeld geadviseerd bij het verhuren van een circa 20.000 m² groot hoogwaardig distributiecentrum aan de Ophemertstraat in het Waalhavengebied, aan VCK Logistics Oceanfreight en Global Reach Logistics.’

Terugveereffect

Vlak voor de uitbraak van de coronapandemie vonden er volgens Molenaar in Rotterdam nog een paar grote kantoortransacties plaats. Daarna kwam ook in de Maasstad de kantorenmarkt goeddeels tot stilstand. ‘De diverse lockdowns en thuiswerkadviezen die een groot stempel op 2020 en 2021 drukten, leidden bij vrijwel alle bedrijven en organisaties tot een herbezinning op het huisvestingsstrategie. Van een terugveereffect is nog maar beperkt sprake: vooral grote partijen worstelen nog met de implementatie van de ‘huisvesting 2.0’.

Beweging is er wel bij kleinere partijen die tot 400 à 500 m² nodig hebben. Wat in dat marktsegment opvalt is dat er meer waarde wordt gehecht aan flexibiliteit, ook wat betreft de huurperiodes. Anders dan die van steden als Amsterdam, Den Haag en Utrecht, is de Rotterdamse kantorenmarkt de laatste jaren volgens Molenaar vooral een ‘verplaatsingsmarkt’. ‘Hoewel er via transformaties de afgelopen jaren veel kantoorruimtes onttrokken zijn aan de markt, is het leegstandspercentage buiten het centrum nog steeds relatief hoog. Nieuwbouw van kwalitatief hoogwaardige kantoren vindt niet of nauwelijks plaats, omdat marktpartijen mede vanwege de hoge bouwkosten en de relatief beperkte vraag het risico nog niet durven te nemen. Met het oog op de doorstroming op de kantorenmarkt en het aantrekken van nieuwe grote bedrijven, vertrouw ik

erop dat die nieuwbouw de komende jaren weer aantrekt.’ Peinzend: ‘Twee of drie nieuwe, grote multinationals die voor Rotterdam kiezen, vanwege het uitstekende OV, de goede verbindingen naar Amsterdam, Londen en Parijs en het booming stadscentrum... Rotterdam verdient het. En het zou de kantorenmarkt echt een boost geven.’

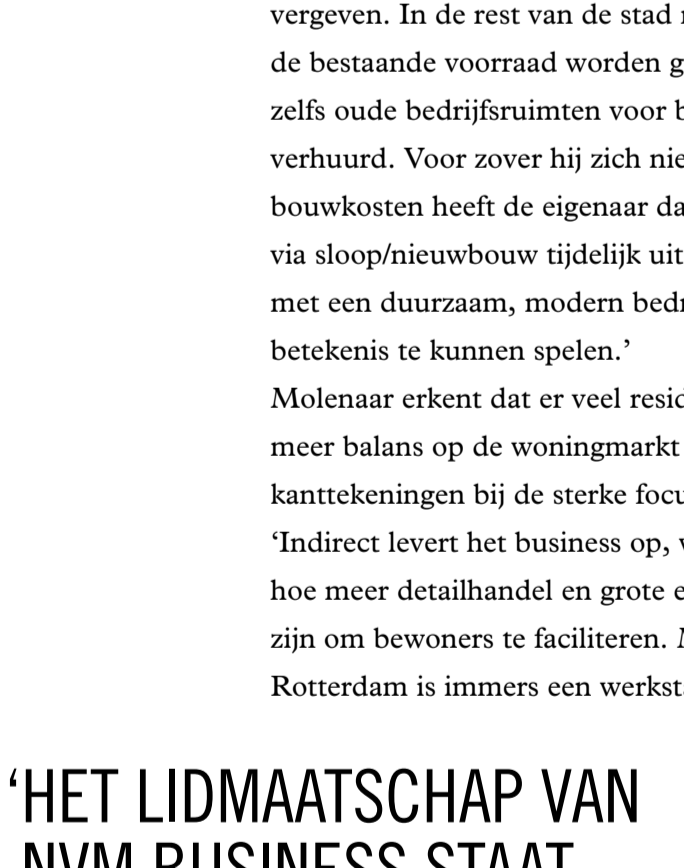
Hoge bouwkosten

Verder speelt volgens Molenaar mee dat de gemeente voorlopig

geen nieuwe gronden uitgeeft voor nieuwbouw van bedrijven en kantoren. ‘Ook in Rotterdam ligt de focus op woningen. Ook op de Tweede Maasvlakte zijn de laatste bouwkavels inmiddels vergeven. In de rest van de stad moeten oplossingen vooral binnen de bestaande voorraad worden gezocht. Door die schaarste worden zelfs oude bedrijfsruimten voor bovengemiddelde huurprijzen verhuurd. Voor zover hij zich niet laat afschrikken door de hoge bouwkosten heeft de eigenaar daardoor geen prikkel om het pand via sloop/nieuwbouw tijdelijk uit de markt te halen, om vervolgens met een duurzaam, modern bedrijfspand weer decennia een rol van betekenis te kunnen spelen.’

Molenaar erkent dat er veel residentiële nieuwbouw nodig is om meer balans op de woningmarkt te bewerkstelligen, maar plaatst kanttekeningen bij de sterke focus van het beleid op wonen. ‘Indirect levert het business op, want hoe meer inwoners er zijn, hoe meer detailhandel en grote en kleine distributiecentra er nodig zijn om bewoners te faciliteren. Maar werken is ook belangrijk. Rotterdam is immers een werkstad en moet dat ook blijven.’

‘ROTTERDAM IS EEN WERKSTAD EN MOET DAT OOK BLIJVEN’



‘HET LIDMAATSCHAP VAN
NVM BUSINESS STAAT
VOOR BETROUWBAAR-
HEID EN HOOGWAARDIGE,
DOOR KENNIS EN KUNDE
ONDERSTEUNDE DIENST-
VERLENING’

NVM Business

Molenaar Bedrijfshuisvesting is van meet af aan lid geweest van NVM Business. ‘Het lidmaatschap staat voor betrouwbaarheid en hoogwaardige, door kennis en kunde ondersteunde dienstverlening,’ vindt Molenaar. ‘Daar investeren wij ook voortdurend in. NVM Business helpt ons om up-to-date te blijven, ook wat het gebruik van nieuwe technologieën en data betreft, en drukt een groot en waardevol stempel op ons netwerk.’



PIETER MOLENAAR

Welke innovatie werkt in Rotterdam:
De structurele stedelijke vernieuwing en het lef om ambitieuze projecten van de grond te krijgen. Recent voorbeeld is het kunstdepot van Boijmans van Beuningen

Welke buurt is echt in opkomst:
Lastig om een specifieke buurt te benoemen. In Rotterdam is zoveel in opkomst, maar ik denk dat het MAH gebied een grote impact zal hebben op de stad

Wat gaat echt goed in de stad:
De vele (residentiële) hoogbouwprojecten. De skyline van Rotterdam verandert continu

En wat moet echt beter:
Meer aandacht voor duurzame bedrijfsterrainen en last mile hubs rondom het centrum

Wat mag nooit weg of veranderd worden:
De nuchtere wederopbouwenergie van Rotterdammers

Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:
Rondom het Kralingse plas

Wat wilde je vroeger later worden:
Gevechtspiloot

Welke wijze les neem jij ter harte:
“Wie zijn winst ver zoekt diens verlies is dichtbij.”

Ben jij altijd zeker van je zaak:
Twijfel siert de mens, maar als ik een keuze heb gemaakt sta ik er altijd vol achter

Waar kunnen ze jou voor wakker maken:
Grote zak snoep

Wat/wie maakt je blij:
Avonden met vrienden

Waar moet je heel erg om lachen:
Delirious van Eddy Murphy

Waar kun je wakker van liggen:
Onuitgewerkte ideeën

Waar ben je trots op:
Mijn zoon/jie van 8: een wereldverbeteraar die altijd eerst aan anderen denkt

Wie is jouw held:
Batman

Wat is je favoriete muziek:
Huidige favoriet: Ibrahim Maalouf, Free Spirit

Wat is je favoriete sport:
Snowboarden, het liefst de hele winter

Ben je een einzelgänger of een groepsdier:
Een sociale einzelgänger

Optimist of pessimist:
Optimist, ik zie altijd kansen

Welke eigenschap waardeert u in uw partner:
Haar enorme analytische vermogen, zorgzaamheid en humor

Guilty pleasure:
Reep chocolade

Welk jaargetijde is het fijnst:
Lente

Favoriet vakantie bestemming:
Spanje

Wat zou je graag nog eens willen bezitten:
Een witte Ferrari Testarossa met 100km op de teller

Wat ga je zeker nog een keer doen:
Rondreis door Japan