

FRISSE WIND DOOR DE WERELD VAN HET COMMERCIEEL VASTGOED

Een vrouw een vrouw, een woord een woord. Dat is één van de levensmotto's van Joyce Bruijn van ProVIP. Als interim-asset manager werkt ze momenteel voor Annexum, Stadgenoot en Chalet Real Estate Management. Dat ze zorgt voor een frisse wind door de wereld van het commercieel vastgoed, blijkt onder andere uit de manier waarop ze regelmatig leegstaande gebouwen gevuld weet te krijgen én te houden. Daarbij schuwt ze een ludieke aanpak niet.

Ruim tien jaar nadat ze resoluut en zelfverzekerd voor een beroepsmatige toekomst in het vastgoed koos, weet Bruijn (35) precies wat ze leuk vindt én waar ze goed in is: asset management en dan uitsluitend in het commercieel vastgoed. 'Ik ben van alle markten thuis, maar heb de meeste toegevoegde waarde als schakel tussen verhuurder en huurder. De belangen van de verhuurder staan daarbij voorop. Juist daardoor opereer ik richting de huurder uiterst servicegericht en laagdrempelig. Ze krijgen van mij alle aandacht die ze verdienen en worden maximaal ontzorgd. Met mij als asset manager komt een verhuurder niet snel voor een onaangename verrassing te staan, in de vorm van een ontevreden of verwaarloosde huurder.'

VERFRISSEND STANDPUNT

Daar komt bij dat Bruijn op het verfrissende standpunt staat dat niets onmogelijk of vanzelfsprekend is. Dankzij die mentaliteit ziet, dan wel creëert ze kansen die soms niet direct voor de hand liggen. 'Veel partijen ontberen nog altijd creativiteit, zeker in het commercieel vastgoed,' vindt ze. 'Er is nog veel te weinig oog voor marketing, terwijl dat juist het verschil kan maken. Zeker in een aanbodmarkt die wordt beheerst door leegstand.' Met een goed product alleen ben je er niet, voegt Bruijn er aan toe. 'Het aan de man brengen, oftewel de marketing, is van essentieel belang. De thematisering die je laatste jaren vaker ziet, kan daar aan bijdragen. Met de juiste aanpak kan zelfs een leegstaand gebouw dat door velen al is afgeschreven van nieuwe huurders en daarmee van een nieuwe toekomst worden voorzien.' Voorwaarde is wel dat het gebouw op een goede locatie staat en dat er beweging in de markt is. Bruijn: 'Eén van de panden waar ik me als interim-asset manager voor Annexum mee bezig hou is



'Service en marketing zijn nog altijd het ondergeschoven kindje in de vastgoedwereld'

DE VROUW ACHTER PROVIP

Toen Joyce Bruijn in 1995 op 16-jarige leeftijd van de middelbare school kwam, wist ze het meteen: ik ga het vastgoed in! Terwijl ze de nodige opleidingen volgde, begon ze in de woningmakelaardij. Al snel kwam ze er achter dat de wereld van het commercieel vastgoed haar veel beter ligt. Bij Diephuis Partners en GPT Halverton deed ze een schat aan kennis en ervaring op als taxateur onroerende zaken en asset manager. Eigenschappen als gedreven, pragmatisch, enthousiast, professioneel, creatief en onafhankelijk kwamen daarbij goed van pas. In 2008 was Bruijn toe aan een nieuwe uitdaging. Na een fantastische reis van ruim acht maanden door Thailand, Australië en Nieuw-Zeeland, begon ze haar eigen bedrijf: ProVIP. Sinds mei 2009 heeft Bruijn zich op interim-basis ingezet voor onder andere de corporaties Stadgenoot, De Key en Havensteder en beleggers als Chalet Real Estate Management en Annexum.

een leegstaand kantoorgebouw van circa 4.500 m² in de Van de Sande Bakhuijzenstraat in Amsterdam Nieuw-West. In de jaren zeventig/tachtig van de vorige eeuw zijn er veel van dat soort kantoren neergezet. Degelijkheid en efficiëntie was toen troef. Gedateerd? Nou, het gebouw is nu misschien nog een lelijk eendje, lacht ze, maar met de juiste aanpak kun je het retro aspect juist voor je laten werken. Bovendien is de locatie fantastisch: tussen het Sint Lucas Andreas Ziekenhuis en The Student Hotel in en vlakbij de A10. De bereikbaarheid met het OV is uitstekend; met de tram of bus sta je binnen een kwartier in het centrum van Amsterdam.'

THE CARE DOCK

In die bruisende en dynamische omgeving ziet Bruijn kansen voor 'The Care Dock'. 'In de wetenschap dat in Amsterdam altijd vraag zal zijn naar ruimte, zijn hier volgens mij alle ingrediënten aanwezig om er iets moois van te maken.' Concreet denkt ze aan een onderscheidende locatie voor een bedrijven die werkzaam zijn in de verzorgende en/of educatieve sector. 'Zorg om mensen en zorg om toekomst door het bieden van educatie' is het thema dat Bruijn heeft gekozen voor The Care Dock. 'De focus op deze doelgroep is bijna vanzelfsprekend: alsof de goede bereikbaarheid niet genoeg is, zorgen de nabijheid van het Sint Lucas Andreas Ziekenhuis en The Student Hotel voor veel reuring én potentiële klanten in de directe omgeving. Alleen al het ziekenhuis behandelt jaarlijks 200.000 mensen, die daarna wellicht nog zorg nodig hebben die het ziekenhuis niet biedt. Denk aan fysiotherapeuten, chiropractors en logopedisten. De synergiemogelijkheden zijn eindeloos. Bedrijven in The Care Dock kunnen bijvoorbeeld gebruik maken van de horeca-faciliteiten in The Student Hotel. Omgekeerd is er vanuit het hotel belangstelling voor overleg- en vergaderingruimten in The Care Dock.'

VEELBELOVENDE GESPREKKEN

Bruijn heeft inmiddels de eerste veelbelovende gesprekken met geïnteresseerde partijen gevoerd. Zodra de eerste contracten getekend zijn, kan het snel gaan: als de marketingcampagne vruchten afwerpt, sluit ze niet uit dat The Care Dock al medio 2014 in gebruik wordt genomen. 'De installaties zijn sterk verouderd en moeten worden vervangen,' blikst ze enthousiast vooruit. 'In combinatie met andere aanpassingen, grijpen we die kans om het gebouw te verduurzamen met beide handen aan. Het betonskelet is oersterk, met grote vrije vloeren die wat indeling en inrichting betreft veel mogelijk maken. Kortom, binnen The Care Dock kun je als ondernemer werkelijk alle kanten op.' <