



NEPROM

NEPROM en kantorenconvenant

Wat weet de ontwikkelaar / belegger van de gebruiker
?



NEPROM

Presentatie

- Neprom & Markt
- Voorbeeld Maarsen Groep

Wat wil de klant / gebruiker ?

- Kwaliteit & prijsverhouding
- Duurzaamheid
- Flexibiliteit
- Nieuwe werkconcepten
- Onderhoud in de toekomst
- Verhuisbudget
- Dynamiek in gebouw en omgeving
- Multi tenant – single tenant
- Veilig
- Look & feel



Wat wil de aanbieder: ontwikkelaar & belegger ?

- Klantbinding en/of lange huurcontracten
- Verjonging in portefeuille
- Duurzame gebouwen
- Match prijs - kwaliteit
- Taxatie en financieringsmodellen die de wensen van de gebruikers kunnen volgen
- Maatpak voor huurder; verkopend ontwikkelaar
- Marktconform pand; belegger



Wat heeft de sector nodig om dit te matchen ?

- Gedeelde visie op groei- en krimp gebieden
- Informatie over DNA of demografische ontwikkeling van DE huurder(s)
corporates, mkb, eigenaar gebruikers
- Flexibiliteit op gebied van RO tav gebied & gebouw & gebruik
- Stop concurrentie op prijs sec = kapitaalsvernietiging voor alle stakeholders
- Start discussie prijs in relatie tot kwaliteit
- Transparantie in wensen en behoeften gebruikers tav huisvesting



Wat kunnen Corenet en FM daarin betekenen?

- DNA van huisvestingswensen van verschillende gebruikerstypen in beeld brengen
- Transparantie in prijs & kwaliteitswensen
- Transparantie in waar men voor wil betalen: flexibiliteit, duurzaamheid, locatie, kwaliteit, parkeernorm etc?
- Gewenste rol: makelaar, ontwikkelaar & belegger?



Wat doet de ontwikkelaar / belegger....?

Voorbeeld Maarsen Groep



MAARSENGROEP

v a s t g o e d i n v e s t e r i n g e n



INTRODUCTION

Maarsen Groep (est. 1946)

Wat weet de vastgoedaanbieder van de eindgebruiker?