

In gesprek  
met  
Diederik  
de Geus



**Over BRiQ asset management**  
BRiQ real estate is van origine een makelaarskantoor, voor de aan- en verkoop van commercieel vastgoed. In 2017 is daar BRiQ asset management aan toegevoegd zodat bredere diensten kunnen worden aangeboden; van operationeel tot strategisch, ten bate van de hele vastgoedcyclus van klanten. "We zorgen voor vastgoed door ter plaatse te zijn en inzicht te geven op commercieel, technisch en administratief gebied," vertelt Diederik de Geus, en hij vervolgt:

### "Van aankoop tot verkoop en alles ertussen"

Ook regelmatig zijn de diensten gericht op advies en begeleidt BRiQ asset management complexere zaken, zoals vastgelopen verkooptrajecten en het toekomstbestendig maken van een object of portefeuille.

### De organisatie van BRiQ asset management

Het in Rotterdam gevestigde BRiQ telt in totaal 22 gedreven professionals; twee daarvan richten zich volledig op asset management, waar De Geus er één van is. "Voor de klant, belegger of het instituut zorgen we voor inzicht; 'wat is precies gekocht, wat kan ermee gedaan worden, welke strategieën leiden tot het gewenste resultaat?'. Vervolgens gaan we aan de slag met rapportages en geven we updates van wat met het vastgoed gebeurt ten aanzien van zaken als duurzaamheid, veiligheid, commercie, mutaties en leegstand." BRiQ asset management gebruikt hiervoor een specifiek vastgoedstelsel voor de registratie en het uitlezen van informatie.

Sinds 2017 Partner bij  
BRiQ asset management

### "Met onze mensen en middelen noem ik ons ook wel gekscherend de 'vastgoedproblemen-oplosser'"

De Geus wordt niet voor niets aangekondigd als 'vastgoeddokter' wanneer hij colleges geeft over investeren in vastgoed, op de Universiteit van Amsterdam.

Voorbeelden van transacties, verzorgd door BRiQ, zijn de Maastoren in Rotterdam (7.000m<sup>2</sup>), Damen Shipyards - Pernis en advies inzake vastgoed aan de Maanweg in Den Haag. "We zijn actief in de Randstad, maar ook daarbuiten, zoals momenteel in Almere en Assen." Organisaties als het Rijksvastgoedbedrijf en Ahold weten de weg naar BRiQ ook te vinden. Volgens De Geus logisch: "We hebben kennis van zaken, zijn toegewijd en werken vanuit de inhoud. Als we iets doen, zijn we ervan overtuigd dat het klopt. Misschien is dat de Rotterdamse insteek: no nonsens, betrouwbaar en deskundig. Ook zijn we persoonlijk en werken we aan duurzame relaties met onze klanten. Dat kan alleen als je doorvraagt om te achterhalen waar de behoefte ligt. Het liefst doen we dat op kantoor, al vraagt deze tijd om een andere benadering. In onze digitale presentatie blijft onze vakkennis en gedrevenheid niet onopgemerkt: laatst kregen we complimenten voor een offerte omdat het enthousiasme ervan af spatte. Dat is een kenmerkende eigenschap van iedereen bij BRiQ."

Op de vraag hoe BRiQ asset management voor meerwaarde zorgt, bestaat het antwoord van De Geus uit meerdere USP's. Voor de hand liggend gaat het over het renderen van investeringen, maar ook vertelt hij over de maatschappelijke meerwaarde:

### "Onlangs hebben we een kunstcentrum in Rotterdam geholpen met de processen en daarop de gehele structuur aangepast ten behoeve van groei in het bezoekersaantal"

Ook geeft BRiQ asset management advies en begeleiding op het vlak van milieuvraagstukken: "Bijvoorbeeld om een hoger milieulabel te realiseren."

### Over Diederik de Geus

De Geus startte zijn loopbaan bij ING Vastgoed op de research afdeling, waar hij zich verdiepte in hoe vastgoed een goede investering kan zijn. "In die tijd realiseerde ik mij dat ik verstand moest hebben van geldstromen, zodoende heb ik een traineeship gedaan bij ING Bank om mij daarin te onderleggen." Die volhardendheid blijkt een kerneigenschap te zijn van De Geus, die zich graag blijft ontwikkelen en geen uitdaging uit de weg gaat. Hij zette in op Nederlandse vastgoedfondsen, maar was ook ruim acht jaar actief op de Duitse markt.

De Geus is in zijn carrière bedreven geraakt in zowel juridische, commerciële, technische en financiële aspecten van vastgoed; van het oplossen van leegstand en het aantrekken van bezoekers tot strategieën uitzetten. Met de stap naar BRiQ in 2017 kwam al die expertise enorm van pas. Ondanks een dosis kennis en kunde is De Geus bescheiden te noemen. Collega's vinden hem rustig en betrouwbaar.

**“Ja, ik kijk vaak eerst de kat uit de boom, anders dan veel makelaars die graag sneller praten”**

**Wat staat op dit moment op de innovatie-agenda?**

“Omdat we alle *business lines* in huis hebben, kunnen we nu ook heel specifiek maatwerk leveren aan klanten, zoals bijvoorbeeld private banking-klanten of ondernemers die voor de tweede keer een succesvol internetbedrijf hebben verkocht. We bundelen alle diensten in een investment service; van aankopen en beheren tot bijvoorbeeld energie-inkoop of de inzet van handige informatiesystemen. Dit is innovatief en vooral ook heel efficiënt. We hebben hier heldere stappen voor geformuleerd en zijn het nu naar buiten aan het brengen.”

**“Dit is het juiste moment omdat we in volume groeien en daarmee slagkracht hebben voor onze klanten. Dat voordeel wil ik benutten, vandaar dat het hoog op de agenda staat”**

**Wat heb je nodig om daarmee verder te kunnen komen?**

“Hoewel we er nog maar net een paar weken druk mee bezig zijn, ontstaat veel tractie. Het zingt rond. Geld zoekt een weg naar rendement, zeker nu er veel geld op de markt is en banken negatieve spaarrentes hantieren. Mensen willen ‘iets’ met hun liggende gelden. Omdat we het hele pakket, betrokkenheid en betrouwbaarheid aanbieden ontstaat veel aantrekkingskracht. Het idee is er en kapitaal meldt zich aan. Nu zijn we de juiste propositie aan het maken zodat het in de markt gaat leven. Op korte termijn zullen we extra mankracht nodig hebben om hiermee verder te gaan.”

**De vraag van Bert van Lunteren, directeur bij Van 't Hof Rijnland Vastgoedmanagement: “Hoe ziet de toekomstige klantvraag in de kantorenmarkt eruit en op welke wijze is BRiQ zich daarop aan het voorbereiden?”**

“We zien grofweg twee bewegingen: er zijn huurders die voor minder vierkante meters kiezen omdat ze verwachten dat thuiswerken deels blijft bestaan of omdat hun omzet daalt.

En, er zijn huurders die het samenwerken op kantoor omarmen en naar grotere ruimtes zoeken om genoeg vierkante meters te bieden ten behoeve van de onderlinge afstand tussen werknemers. Wij zijn continu in gesprek met eigenaren en gebruikers om de klantvraag steeds goed te kunnen beoordelen in deze veranderende wereld. Dat gezegd hebbende; het is nog te vroeg om je daar concreet op voor te bereiden en business erop aan te passen.”



Diederik geeft het stokje door aan:

**Riny Kouwer**

Directeur bij Hoogvliet Beheer

**Diederik aan Riny:**

“Op dit moment zijn supermarkten sterk in opkomst, mede door Covid-19 ingegeven. Op welke manier zorgen jullie op de lange termijn voor groei of handhaving van de winkelportefeuille van Hoogvliet Beheer?”