

Circle Real Estate ligt op koers



In twee jaar tijd kan er veel gebeuren. De vier partners van Circle Real Estate - Kees Besseling, Jort Bastiaans, Jasper Stegmann en Nico Schuthof - hebben de onderneming een sterke start gegeven. Ze zijn betrokken bij een breed en boeiend werkveld: het management van portefeuilles, transacties, processen en projecten. Het is hun persoonlijke aanpak die met succes in de markt wordt gezet en door klanten duidelijk wordt gewaardeerd. Een terug- en vooruitblik.

VLNR Jort Bastiaans, Petra van Swaaij, Nico Schuthof, Kees Besseling en Jasper Stegmann

Circle Real Estate

Wie de nieuwspagina van de website van Circle Real Estate bekijkt, krijgt a prima vista al een mooi beeld van de diversiteit aan projecten die de vier partners begeleiden. Er worden grote transacties in goede banen geleid, zoals de advisering bij de aankoop van 221 appartementen in Heerlen - onderdeel van een gebiedsontwikkeling waarbij wordt ingezet op een community met wonen en zorg. In 2021 was Circle Real Estate betrokken bij de herontwikkeling van een leegstaand kantoorgebouw in Ede tot 194 sociale huurwoningen. En even daarvoor werd in opdracht van ontwikkelaar/belegger Amvest het assetmanagement van het Eemklooster in Amersfoort overgenomen, met als doel om via herbestemming en een menging van functies een toekomstbestendige exploitatie te realiseren - waardoor het markante en cultuurhistorisch waardevolle complex kan worden behouden. Maar ook bijvoorbeeld de ontwikkeling van een tijdelijk zorgcentrum in Rotterdam, bestemd voor een brede groep aan zorgverleners, is ontwikkeld.

Een indrukwekkende conduitestaat derhalve, gerealiseerd nota bene in twee woelige Corona-jaren. De vier partners van Circle Real Estate opereren vanuit hun kantoor in Amsterdam, en wonen verspreid door Nederland met als woonplaatsen Zeewolde, Maastricht, Hoofddorp en Rotterdam. Zo bundelen ze hun kennis van regionale markten met landelijke netwerken. 'Het hybride werken dat de laatste tijd overal in zwang is geraakt, passen wij eigenlijk al vanaf de oprichting van Circle in 2020 toe', zo geeft Kees Besseling aan. 'We zijn veel onderweg maar treffen elkaar ook op kantoor in Amsterdam Zuidoost, om met elkaar te sparren over de projecten waar we aan werken.'

Jullie begonnen met Circle Real Estate op een bijzonder moment, het begin van de Corona-pandemie. Hoe hebben jullie de afgelopen tijd ervaren?

Nico: 'Op sommige momenten was het best hectisch. We hebben hard gewerkt maar ik ben trots op waar we nu staan; na zo'n korte tijd hebben we al iets heel moois neergezet. Er zijn mooie transacties begeleid maar ik heb bijvoorbeeld zelf ook een interessante projectmanagement-opdracht binnengehaald. We zijn inmiddels al breed actief in de markt.'

Jort: 'De start was spannend. We kenden elkaar als collega's van Chalet Group en gingen nu als partners samen verder - from scratch. Maar naar mijn idee heeft de afgelopen periode ons juist nog sterker gemaakt. Het heeft onze creativiteit echt een push gegeven.'

Jasper: 'Eens, het was een interessante start. Het feit dat we niet begonnen met een al draaiend bedrijf met opdrachten kunnen we achteraf als een voordeel beschouwen. We konden daardoor sneller schakelen en bepalen: deze activiteit is voor de langere termijn en dit gaan we al op korte termijn oppakken.'

Kees: 'We hebben veel van elkaar kunnen leren en ook sneller.'

We zijn in staat gebleken ons fundament snel uit te breiden. In die zin heeft COVID ons meer gebracht dan gekost.'

Hoe zouden jullie Circle Real Estate op dit moment als onderneming typeren?

Kees: 'Oorspronkelijk zijn we van start gegaan met assetmanagement als belangrijkste pijler. Gericht op commercieel vastgoed en met name kantoorgebouwen. Die focus hebben we snel verbreed, ook in termen van klanten die we bedienen. We hebben bijvoorbeeld interim-management erbij gepakt maar zijn ook betrokken geraakt bij ontwikkeltrajecten, in de woningbouw en de zorg. Voor mij persoonlijk heel interessant; het zijn sectoren waar ik eerder niet in werkte maar nu wel in mag opereren, inspirerend.'

Jort: 'Een interessante ontwikkeling daarbij is dat we door klanten stelselmatig teruggevraagd worden voor nieuwe opdrachten. Dan hebben we ze bijvoorbeeld geadviseerd rondom de ontwikkeling van een nieuw project en krijgen we de

Jort: 'Naar mijn idee heeft de afgelopen periode ons juist nog sterker gemaakt. Het heeft onze creativiteit echt een push gegeven'



Jasper: 'De markt waardeert ons ook vanwege ons brede netwerk in nationaal en internationaal opzicht'



vervolg vraag: kunnen jullie ook het assetmanagement voor ons doen? Of we adviseren bij een verkooptraject en vervolgens komen we ook in gesprek met de kopers, die ons vragen of we hen ook kunnen adviseren. Dat is een erkenning van onze toegevoegde waarde in het traject en leidt ertoe dat we een steeds grotere klantenbasis hebben.'

Jasper: 'De markt waardeert ons ook vanwege ons brede

netwerk in nationaal en internationaal opzicht. In de Corona-periode konden internationale investeerders bijvoorbeeld lastig naar Nederland komen; op dat moment slaagden wij erin snel te schakelen naar grote en middelgrote Nederlandse investeerders. Nu die situatie verbetert, kunnen wij ook weer breder in de internationale markt acteren.'

Kees: 'Waar we in de markt veel om ons heen horen dat opdrachtgevers nul op het rekest krijgen omdat er geen capaciteit zou zijn, slagen wij erin juist wel snel te reageren op de uitvraag van onze klanten'



VLNR Nico Schurhof, Jort Bastiaans, Jasper Stegmann, Kees Besseling, en Petra van Swaaij

Julie werken vanuit een krachtig kernteam van vier partners, hoe organiseren jullie de expertise vanuit andere disciplines om jullie heen?

Nico: 'De wensen van de opdrachtgever en de kenmerken van het project zijn daarin leidend. We hebben onder meer vaste ketenpartners die ons kunnen ondersteunen met bijvoorbeeld marketing. Dat geldt ook voor technische aspecten, duurzaamheidsvraagstukken en dergelijke.'

Kees: 'Cruciaal is dat ook deze 'flexibele schil' om ons heen kan leveren in termen van tijd en kwaliteit. Waar we in de markt veel om ons heen horen dat opdrachtgevers nul op het rekest krijgen omdat er geen capaciteit zou zijn, slagen wij erin juist wel snel te reageren op de uitvraag van onze klanten - met een integrale propositie.'

Jort: 'En laten we ook niet vergeten te vermelden dat Petra van Swaaij in februari 2022 bij ons is gekomen en ons team versterkt in onder meer assetmanagement en de aansturing van propertymanagers.'

Waar zijn jullie het meest trots op c.q. geeft jullie vertrouwen voor de komende tijd?

Jasper: 'Vorig jaar hebben we met de aankoop van een aantal

panden aan de Koninginnegracht in Den Haag voor de Londense vastgoedbelegger Castleforge onze eerste internationale partnership voor de lange termijn binnengehaald. Een geweldige aanwinst. Kijkend naar de toekomst hoop ik dat we een vergelijkbare internationale partner aan ons kunnen binden waarmee we op basis van wederzijds vertrouwen de portefeuille kunnen gaan managen.'

Kees: 'In toenemende mate komen partijen ook bij ons via onze relaties. Dat kan de komende tijd verder groeien. Waarbij de samenwerking ons wederzijds voordeel geeft.'

Jort: 'We zijn inmiddels betrokken bij behoorlijk wat transformatieprojecten en doorlopen daarbij het hele proces, van initiatief tot en met realisatie. Ik zie kansen om dat ook voor eigen rekening en risico op te gaan pakken. Dat zou een interessante aanvulling kunnen vormen op ons huidige aanbod van diensten. In algemene zin moeten we ons blijven door ontwikkelen; we hebben een interessante pijplijn met projecten. Over een aantal jaren kunnen we dan hopelijk opnieuw terugblikken op een aantal geslaagde toevoegingen aan ons portfolio.'

Nico: 'We hebben hard gewerkt maar ik ben trots op waar we nu staan; na zo'n korte tijd hebben we al iets heel moois neergezet'

