

# ACHTERGROND WE'RE AMSTERDAM

AMSTERDAM / BEDRIJVEN / SCHIPHOL

## André van den Berg van Schiphol Real Estate: 'Luchthaven trekt internationale bedrijven aan'

De vastgoedmarkt heeft het door de afgelopen financiële en daaropvolgende economische crisis zwaar te verduren. Het herstel laat in veel gevallen nog op zich wachten. Maar is de crisis overal even hard aangekomen? Of is er binnen bijvoorbeeld de Amsterdamse regio toch onderscheid in de waarde en ontwikkeling van gronden? André van den Berg, directeur Schiphol Real Estate: 'De kantorenmarkt bleek veel stabielere te zijn dan de bedrijfsruimtemarkt.'

Aan de ontwikkeling van Schiphol ligt een uitgesproken visie ten grondslag, gebaseerd op de AirportCity-formule. Voor Schiphol Group, het moederbedrijf dat de luchthaven exploiteert en waarvan Schiphol Real Estate onderdeel is, zijn luchthavens veel meer dan plaatsen waar passagiers op- of overstappen. Van den Berg: 'Een luchthaven is als een moderne stad, die door zijn bijzondere dynamiek en voorzieningen een unieke kans biedt op internationale bedrijvigheid. Deze formule vormt de basis van onze business strategie en is gericht op een integrale ontwikkeling van aviation en non-aviation activiteiten. Zij vormen samen de basis voor een aantrekkelijke vestigingslocatie. Met ongeveer 500.000 m<sup>2</sup> kantoor- en bedrijfsruimte

(ieder ongeveer 250.000 m<sup>2</sup>) accommodeert Schiphol Real Estate bedrijven op en nabij Amsterdam Airport Schiphol.' 'Schiphol Real Estate is een vastgoedbedrijf met een bijzondere missie', volgens Van den Berg. Het bedrijf stelt de klant centraal. Het creëert 'preferred locations', analoog aan de ambitie van Amsterdam Airport Schiphol om Europe's preferred airport te zijn. 'Schiphol is een prettige vestigingslocatie met een uitstekende bereikbaarheid en zeer goede aanvullende faciliteiten, zoals een eigen glasvezelnetwerk, een hoogwaardig eigen energienetwerk, een omgeving met een hoge veiligheidsgraad en een vastgoedbedrijf dat zich opstelt als business partner.

Heeft deze formule stand gehouden tijdens de afgelopen crisis? 'Wat we hebben gemerkt is dat de luchtvaartsector zeer volatiel is. De verhouding bedrijfsruimte versus kantoorruimte is op Schiphol ongeveer gelijk en de kantorenmarkt bleek stukken stabielere dan de bedrijfsruimtemarkt. Dat gaf ons de ruimte om ook in lastige tijden flexibel en professioneel om te gaan met onze cargo business partners. Er is gezocht naar maatwerk in huurcontracten, waardoor geen grote cargo-speler ten onder is gegaan. Toen de cargomarkt aantrok, anderhalf jaar geleden, hebben alle partijen hiervan geprofiteerd', stelt Van den Berg. 'We ontkomen niet helemaal aan de crisis. Ook wij hebben er last van dat ruimtes langer leeg staan en noteren



André van den Berg: 'Een luchthaven is als een moderne stad.' FOTO: FOTOPERSBUREAU DIJKSTRA

een (relatief beperkte) waardedaling van onze vastgoedportefeuille. Maar Schiphol heeft gelukkig minder last van directe concurrentie dan de reguliere bedrijvenlocaties. Wij zijn verantwoordelijk voor de levenscyclus van gebouwen op het luchthaventerrein. We herontwikkelen waar mogelijk, ook op kleine schaal.' Van den Berg ziet samenwerking binnen de regio als voorwaarde voor een voorspoedige toekomst. 'In de metropoolregio Amsterdam is sprake van een sterke cohesie tussen alle betrokken publieke en private spelers. Gezamenlijke marketinginspanning moet bedrijven verleiden om voor Amsterdam te kiezen. Daarbij leiden we bedrijven naar die locaties die het beste bij hun signatuur pas-

sen en waarbij sprake kan zijn van clustervorming. Thematische clustervorming leidt tot synergie tussen bedrijven, hogere groeicijfers en meer werkgelegenheid.' Schiphol Real Estate werkt dus gestaag door aan haar missie om door klanten preferred locations te creëren. De zojuist opgeleverde nieuwe GA-Terminal op Schiphol-Oost, de herontwikkeling van het Triport-kantorencomplex vanaf 2012 en de planvorming voor een nieuw Hilton-hotel zijn daarvan voorbeelden.

## COLUMN

Ruud de Wit,  
adviseur Vastgoedmarkt

### De Key van ongerechtigheid

Veel aandacht heeft het bericht, dat de Amsterdamse woningcorporatie De Key en haar ex-directeuren Jaap van Gelder en Fer Felder hun juridisch geschil hebben bijgelegd, niet gekregen. Jammer, want bepaalde media hebben het afgelopen jaar over deze zaak aardig huisgehouden. Van Gelder en Felder zouden in 2005 betrokken zijn geweest bij een als dubieus aangemerkte transactie van een stuk grond bij Zeewolde door De Key. De verkoper was de voormalige CEO van Amstelland, Klaas de Ruiter, die zich na zijn vertrek bij Amstelland/Multi/AM heeft toegeleigd op het aan- en verkopen van stukken grond, die mogelijk kunnen worden gebruikt voor woningbouw.

De Amsterdamse kantonrechter vonniste in maart van dit jaar nogal slecht geïnformeerd dat de doodzieke Felder 3,2 miljoen euro uit eigen zak moest betalen aan zijn ex-werkgever, De Key Felder, die sinds 2005 prostaatanker heeft, zou zijn werkgever ernstig hebben misleid. In 2005 was hij betrokken bij de koop van 80 hectare grond door De Key op de grens met Almere en Zeewolde. De grond kostte De Key 25,9 miljoen, maar toen door de tegenvallende markt de waarde was gedaald tot 7,8 miljoen euro, werd er plotseling via de media wel erg benadrukt dat de verkoper De Ruiter maar liefst 3,2 miljoen euro had verdiend aan de transactie. Dat kon dus niet pluis zijn, Van Gelder en Felder werden allebei ontslagen door De Key en er volgde een rechtszaak met voor de beide ex-directeuren een onterechte afloop.

Inmiddels is gebleken dat er helemaal geen sprake was van frauduleus handelen. Alle wederzijdse vorderingen en lopende juridische procedures zijn van tafel en formeel is de zaak hiermee gesloten. Over blijft de pijn bij de betrokkenen. Want ze zullen verder moeten met de eerdere tendentieuze berichtgeving van bepaalde media en ook aan het gedrag van de voorzitter van de raad van commissarissen, Frank de Grave in deze zaak zullen ze niet met veel plezier terugdenken. Zo stelde hij dat De Ruiter is bevooroordeeld met gemeenschapsgeld.

Allemaal onzin, want het ging hier om een reguliere grondtransactie door een woningcorporatie die vreesde buiten de boot te vallen en meende te moeten meedoen aan het spel van de grote jongens. Dat vervolgens de prijzen voor grond drastisch kelderden en dat De Key dus met een veel te duur stuk grond bleef zitten, waarvan nog maar de vraag is of het ooit wordt bebouwd, behoort tot de risico's van dat spel.

Ex-Neprom voorzitter Carel de Reus heeft over deze zaak – overigens voordat bekend werd dat de betrokkenen hun strijdbijl hadden begraven – in Building Business van augustus een helder interview gegeven, waarin hij de vloer aanveegt

met De Key, de rol van de media en Frank de Grave. Ik verwijs graag naar dat interview, want ik heb er niets aan toe te voegen.

Voor de trouwe lezers nog dit: in het aprilnummer van Vastgoedmarkt schreef ik over de Klimop-zaak en 'Jantje zag eens pruimen hangen'. Daarin maakte ik ook gewag van een vastgoedkoopaffaire in Zuid-Afrika, waarin de grote man van de Zuid-Afrikaanse politie, generaal Bheki Cele werd genoemd. Het heeft even geduurd, maar president Zuma heeft toch ingegrepen. De betrokken duistere vastgoeddeals zijn geannuleerd, de minister van Publieke Zaken die de deals had laten doorgaan en heeft gelogen tegenover het parlement, is ontslagen, en Cele is op non-actief gesteld. President Zuma heeft een onderzoekscommissie ingesteld die moet uitzoeken of Cele echt de boel heeft bedonderd. Bij alle negatieve berichten over Zuid-Afrika, die trouwens nog maar met mondjesmaat de Nederlandse media halen, is dit optreden van Zuma nu eens een keer wel doortastend. De corruptie in Zuid-Afrika zal er niet minder door worden, vrees ik.

▼ REACTIES NAAR  
r.d.wit@sdu.nl

