

COVERSTORY

Nog een stapje verder

# Ik ben van het netwerken

TEKST RAQUEL MOURIK FOTOGRAFIE KEES BENNEMA



*Rianka Bikker*

Rianka Bikker studeerde weliswaar af in de makelaardij, maar noemde zichzelf liever adviseur dan makelaar. Voor haar gevoel klonk dat beroep een beetje te veel als 'snel geld verdienen over de rug van anderen'. Dat veranderde toen ze ging samenwerken met Saris & Partners.

# Start with



# mind'

# you're

'Bij Saris & Partners begon ik als taxateur', vertelt Rianka Bikker (29). 'Daar zag ik dat er ook makelaars zijn die op een andere manier opereren.' Toin Saris: 'We zijn geen hit-and-runkantoor. We proberen altijd op een duurzame manier zaken te doen. We streven ernaar dat beide partijen blij zijn.' 'Het draait echt om de gebruiker', weet Rianka, die overigens nog steeds 'adviseur' op haar visitekaartje heeft staan. 'In mijn branche, het zorgvastgoed, gaan we nog een stapje verder.'

## Kentering

Tweeënhalf jaar geleden startte Rianka haar bedrijf. Afgelopen jaar trad ze toe tot Saris & Partners. Daarbinnen voert ze het label De Zorgvastgoed Specialist. 'De zorgvastgoedbranche is volop in ontwikkeling. In het verleden waren zorgorganisaties grootbezitter van vastgoed. De kosten die ze maakten voor huisvesting werden door de overheid vergoed. Een paar jaar terug is daar een kentering in gekomen. Nu moeten ze hun huisvesting terugverdienen. Daarom huren zij ook steeds vaker. Daarnaast moet het vastgoed van zorgorganisaties aan steeds strengere eisen voldoen. Ze moeten hun panden verduurzamen en moderniseren. Dat vraagt specifieke kennis.'

## Rendement op vastgoed

Toin: 'Zorgmensen richten zich volledig op het verlenen van goede zorg. Onroerend goed is voor hen geen core business. Door de nieuwe regelgeving zijn ze gedwongen de commerciële markt op te gaan. Daar treffen ze partijen die erop gericht zijn rendement te maken op hun vastgoed. Dan is het belangrijk dat je een adviseur hebt die je waarschuwt en behoedt voor het maken van fouten.' 'Een goed advies begint vaak al met het strategisch vastgoedplan', weet Rianka. 'Je wilt met je zorg een bepaalde kant op. Daar moet je in het vastgoedplan rekening mee houden. Dan gaat het over zaken als: wat is

onze visie? Hoe vertaalt zich dat in onze huisvesting? Waar willen we ons vestigen? Wat is de look and feel? En willen we zelf het onderhoud doen? Vastgoed gaat weliswaar over stenen, maar de waarde van een pand is wel afhankelijk van wat je ermee kunt.'

## Kennis en geduld

Toin: 'Het is leuk om aan de voorkant te helpen. Rianka kan dat als geen ander. Ze heeft specifieke kennis van deze wereld en een geduld dat je bij mij niet vindt.' Rianka, met een glimlach: 'Ik heb zelf nooit in de zorg gewerkt, maar ondertussen weet ik wel precies waar ik op moet letten bij zorgvastgoed. Je moet rekening houden met zaken als beddenverkeer en valpreventie. We proberen interne- en externe stakeholders te betrekken bij het plan. Het management, maar ook de zorgmedewerkers en de bewoners. In een woonvoorziening voor verstandelijk gehandicapten hebben we een avond zitten knippen en plakken. Met plaatjes uit tijdschriften mochten zij laten zien hoe hun ideale woonomgeving eruitziet. Dit werk vraagt veel creativiteit. Ook in de benadering van omwonenden. Ik adviseer instellingen voor ouderen- en gehandicaptenzorg, maar ook blijf-van-mijn-lijfhuizen en voorzieningen voor mensen met psychische problematiek. Sommige projecten staan middenin een woonwijk. Dat stuit soms op verzet omdat mensen bang zijn voor overlast. Ik heb wel eens geadviseerd om samen met de bewoners met zelfgebakken koekjes langs de deuren te gaan. Helaas hebben we daarmee niet iedereen weten te overtuigen, maar uiteindelijk is die woonvoorziening er wel gekomen.'

## Dat loopt in de papieren

Rianka adviseert niet alleen op het gebied van nieuwe huisvesting. Even zo vaak wordt ze benaderd door instellingen die het overzicht kwijt zijn. 'Ik ben bezig met de afronding van een project van een GGZ-instelling met ruim zestig huurlocaties. Ze

moesten nieuwe afspraken maken met hun verhuurders. Daarvoor moesten ze talloze papieren dossiers doorspitten. Ik heb daar veel middagen aan gewerkt, maar het was leuk om te doen omdat al mijn kennis hier samenkwam. Overzicht is belangrijk. Heb je dat niet, dan kan het zomaar gebeuren dat je te laat opzegt of dat je niet weet wie verantwoordelijk is voor het onderhoud van een cv-ketel. Dat soort misverstanden kan behoorlijk in de papieren lopen. En dan heb ik het niet eens over de imagoschade. Als je als zorgorganisatie ouderen een dag in de kou laat zitten, dan sta je zo in de krant.'

## Hoger niveau

Vóór Rianka zich aansloot bij Saris & Partners werkte ze als zzp'er. Als partner kan ze de backoffice inschakelen en sparen met andere medewerkers. Daarnaast krijgt ze de gelegenheid om haar bedrijf uit te bouwen. 'Onder mijn eigen label werk ik met verschillende partijen. Ik ben van het netwerken en het kennisdelen. Pas werd mij gevraagd iets te vertellen over mijn werk op een bijeenkomst met advocaten, beleggers en ontwikkelaars. Daar betrek ik dan ook een collega bij van een ander bedrijf. Ik vind het ouderwets te denken dat een ander er dan met je handel vandoor gaat. De markt is vrij groot. Als er meer partijen bij elkaar komen, kun je het ook naar een hoger niveau brengen.' Toin: 'De jeugd heeft een vrijere manier van denken. Zij denken niet in termen van concurrentie. Dat sluit goed aan op onze werkwijze. Wij zijn ook altijd op zoek naar verbinding.' ■

**De Zorgvastgoed Specialist**  
Rietveldweg 84  
5202 CG 's-Hertogenbosch  
T 073-2004849  
E info@dzvs.nl  
I www.dzvs.nl

