

# Fris bruist na bijna 100 jaar nog van de ideeën

Makelaarskantoor Fris heeft in de afgelopen kwarteeuw onder leiding van Hans Peter Fris een grote groei doorgemaakt en blijft zich aanpassen aan de veranderende markt.

DOOR **WABE VAN ENK**

Hans Peter Fris (56) houdt niet van terugblikken, maar na 25 jaar directeurschap ontkomt hij er niet aan. Hij moet er sowieso aan wennen, want in 2023 staat het eeuwfeest van het familiebedrijf Fris op de agenda – in het vastgoed een zeldzaamheid. In een uitgebreid vraaggesprek op het halfvolle hoofdkantoor van Fris in Amsterdam Zuidoost vertelt hij niet alleen over het verleden, maar vooral ook over de toekomst van het internationale makelen, over de leermomenten in zijn organisatie, de speurtocht naar talent en de toekomst van Fris.

Het was na zijn studie commerciële economie nog lange tijd onzeker of Hans Peter Fris wel in de zaak wilde. De aanloop verliep stroef. Hij maakte voor zijn vader aanvankelijk enthousiast een businessplan op basis van de net aangeleerde SWOT-analyse. 'Mijn vader bedankte me, schoof het plan in een la en vroeg: ga je mee naar de veiling? Toen wist ik: ik moet niet onder hem gaan werken. Ik zou dan niets kunnen veranderen. Pas toen hij wegging, werd ik directeur. Ik ging



HANS PETER FRIS

zitten achter zijn bureau, trok de la open en daar lag het businessplan. Dat ben ik vervolgens maar gewoon gaan uitvoeren.'

## DURE LES

Grootvader Fris begon in 1923 met verzekeringen en hypotheek in Zaandam. Hij ontdekte dat in Amsterdam meer te verdienen was en opende voor de Tweede Wereldoorlog een vestiging aan de Prinsengracht. Die verhuisde later naar de Weteringschans, waar hij ook met makelaardij begon. Vader

Wouter en oom Pieter waren inmiddels ook werkzaam in het familiebedrijf. Fris senior zette bovendien een ontwikkelingspoot op voor woningen, maar begin jaren '80 ging het door de torenhoge rente mis met de projectontwikkeling in Nederland. Ook het familiebedrijf Fris kwam in problemen, nog verergerd door de krakersrellen op de plek van hoofdkantoor aan de Weteringschans. Met die dure les in het achterhoofd trokken Fris senior en zijn zonen zich terug uit de projectontwikkeling en concentreerden ze zich risicomijdend op beheer voor derden en makelaardij.

Hans Peter, de derde generatie Fris, wilde niet drijven op de kennis van senior, maar wilde het toen in Nederland nog jonge vakgebied makelen commercieel vastgoed onder de knie krijgen. Hij klopte aan bij de toenmalige marktleider, Cor van Zadelhoff, de latere founding father van wereldspeler DTZ (nu Cushman & Wakefield). 'Cor was een generatiegenoot van mijn vader en wilde me best helpen, maar had wel een voorbehoud. Hij zei tegen me: 'Ik wil je wel leren klimmen, maar niet in je eigen bos'. Ik



FRIS WONINGMAKELAARS IS BETROKKEN BIJ DE VERKOOP VAN OLYMPIADE IN AMSTELVEEN: 194 DUURZAME EN COMFORTABELE APPARTEMENTEN EN PENTHOUSES VAN 53-181 M<sup>2</sup> IN EEN GEHEEL NIEUW PARKACHTIG WOONGEBIED. EEN PROJECT VAN PROVAST



FRIS WONINGMAKELAARS ADVISEERT PROJECTONTWIKKELAAR HEIJMANS BIJ DE VERKOOP VAN VERTICAL EAST, DAT MET 112 KOOPWONINGEN TOT WEL 200 M<sup>2</sup> EEN PIONIERSFUNCTIE VERVULT IN HET SNEL TRANSFORMERENDE SLOTERDIJK

## FRIS YOUNG PROFESSIONALS EN INTERNATIONALE SAMENWERKING

Veel mensen weten het niet, maar Fris heeft ook een internationale connectie: Corfac International Corporate Facility Advisors en van DIP – Deutsche Immobilien Partner. Daar zit een verhaal achter. Hans Peter Fris: ‘Bij Fris hebben we een klas met jong talent, die in 2017 een bezoek heeft gebracht aan Aengevelt, een van de bekendste Duitse bedrijfsmakelaars. Na het bezoek werd ik gebeld door de derde generatie eigenaren, Lutz en Wulf Aengevelt, met de vraag of wij kennis konden maken. Het klikte meteen.

Het scheidt een band dat je niet alleen directeur bent, maar ook eigenaar van een familiebedrijf. Aengevelt zorgde ervoor dat wij werden aangesloten bij DIP.’ Toen de connectie met DIP ook zakelijke successen met zich meebracht, zoals onlangs nog een beleggingsdeal met een verzorgingstehuis in Jena in Duitsland, wilde Fris Young Professionals meer. De jonge talenten gingen in 2018 in Londen praten met de RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) en met Farebrother, een Londen-

se bedrijfsmakelaar uit 1799. ‘Farebrother heeft ons warm gemaakt voor een wereldwijd netwerk van zelfstandige makelaars, Corfac International. Nu zijn we ook daarbij aangesloten.’ Corfac zorgt voor meer dan 10.000 huur- en verkooptransacties, met vorig jaar een waarde van € 7,6 mrd. ‘Onze samenwerking met Aengevelt en Farebrother en met de organisaties DIP en Corfac zijn voorbeelden van wat ambitieuze mensen bij Fris klaarspelen.’

kon daarom niet in Amsterdam aan de slag, maar wel bij Zadelhoff in Den Haag, het domein van vennoot Frits de Kousemaeker. Het was een gouden tijd, al paste Frits ook op. Ik mocht alleen makelen met B-locaties of in buitengebieden Leidschendam, Voorburg, Delft of Zoetermeer.’

### HET ECHTE WERK

Na een paar jaar was Hans Peter klaar voor het echte werk. Hij kreeg een kans toen collega-makelaars van Zadelhoff Den Haag begonnen met Helm & Wesep. Voor hen was zijn commercieel economische opleiding op de HES Amsterdam van flinke toegevoegde waarde. Na 4,5 jaar pionieren en bouwen aan dit kantoor deed zich een nieuwe kans voor. ‘In die tijd richtte Herman de Lint samen met Hans Schröder ontwikkelbedrijf Provast op. Hij werd mijn ‘eminence grise’, bij wie ik regelmatig op de thee kwam om naar zijn wijze raad te luisteren. Tijdens een van die sessies kwam Teun Hulshof van het gelijknamige kantoor aanlopen. Hij kon door omstandigheden tijdelijk geen leiding aan zijn bedrijf geven en vroeg mij voor hem waar te nemen.’

Samen met Gijs Bessem (nu algemeen directeur van KroesePaternotte) ging hij de uitdaging aan en kon hij laten zien dat hij zelfstandig een onderneming kon leiden. Hulshof Makelaars was destijds een organisatie met ongeveer 17 mensen, en daarmee een flinke maat groter dan Helm & Wesep. In de Hulshof-periode klopte vader Fris aan de deur van Hans Peter met de vraag of hij

interesse had om het familiebedrijf voort te zetten. Zijn vader en oom hadden inmiddels een kleine 50 jaar voor W. Fris Makelaardij gewerkt en wilden het wat rustiger aan doen. Hulshof bleek de opstap voor Hans Peter om als dertiger het management van het familiebedrijf over te kunnen nemen; niet als jongste bediende of zoontje van de baas, maar als iemand die elders bewezen had directeur te kunnen zijn. Onder zijn leiding groeide familiebedrijf Fris in 25 jaar in relatieve stilte, onder de radar van de internationale concurrentie, van negen medewerkers naar een kleine 100 collega’s.

Hans Peter is een dealmaker, maar schenkt

ook veel aandacht aan de minder sexy kanten, zoals beheer en research. De droom van elk familiebedrijf is een opvolger, maar die is er nog niet. Hans Peter wil geen enkele druk leggen op zijn kinderen. ‘Het duurt nog even voor mijn zoon en dochters zo ver zijn, al loopt onze oudste op dit moment stage bij Fris.’ Hij vindt het mooi als ze hun eigen weg kiezen, net zoals hij dat ook ooit gedaan heeft. ‘En ja, als je dan uiteindelijk bij het familiebedrijf terecht komt, dan is dat natuurlijk het mooiste.’

### AUTOMATISEREN EN DIGITALISEREN

Wat is nu het geheim achter het succes?



FRIS WONINGMAKELAARS IS BETROKKEN GEWEEST BIJ DE VERKOOP VAN FRED TE AMSTERDAM: MIDDEN IN DE CRISIS DURFDE PROVAST HET AAN OP DE ZUIDAS 67 HUUR- EN 110 KOOPAPPARTEMENTEN TE ONTWIKKELLEN IN EEN GEMENGD WOONGEBIED. ONDANKS DE TIMING IS DIT PROJECT SUCCESVOL VERMARKT



FRIS BEHEERT NAMENS BRIXVAST 25 APPARTEMENTEN IN BUITENVELDERT IN AMSTERDAM



NAMENS STICHTING ALANI BEHEERT FRIS ONDER MEER 45 APPARTEMENTEN IN CAAPSE HOEK IN CAPELLE AAN DE IJSSEL

Hans Peter: 'Wij zitten bewust niet op de Zuidas met ons hoofdkantoor, maar in Amsterdam Zuidoost. We willen absoluut niet arrogant overkomen. We profileren ons als een kennisorganisatie met veel lokale kennis, maar wel met een persoonlijke touch.' Jaren geleden organiseerde Fris al interne cursussen: van pand naar klant. 'We willen een open, benaderbare en professionele organisatie zijn, die primair gericht is op mensen, onze klanten. Dat doen we door maximaal te automatiseren en digitaliseren, waardoor we meer tijd aan onze klanten kunnen besteden. Niet voor niets hebben we de naam van het moederbedrijf gewijzigd in Fris Real People.'

De kennis over de klanten krijgt Fris, naast de databases van de NVM en de eigen database, vooral van de beheerorganisatie met 5500 woningen en 2,5 mln m<sup>2</sup> commercieel vastgoed. Fris is daarmee een middelgrote speler, net onder de top-5.

Voor corona werd door dealmakers vaak wat neergekeken op beheer, omdat de marges daar laag liggen, maar inmiddels is ruim een derde van de totaalomzet van Fris afkomstig van beheer. 'Ik vind beheer en property management interessant als groeiemarkt. Steeds meer (zeer) vermogende particulieren investeren in vastgoed, en die weten ons inmiddels goed te vinden. De kleine beheerders zullen

afvallen, omdat ze de systemen niet meer op orde krijgen.'

Hij merkt dat property- en facilitymanagement steeds meer verweven raken bij moderne hybride gebouwen die meerdere functies hebben. 'Door dit goed op elkaar af te stemmen ontstaat er meerwaarde voor zowel huurders als eigenaren. Het doel van de exercitie is een betere huurderstevredenheid creëren, waardoor huurders langer blijven huren. Dat leidt tot een verbetering van het directe rendement voor de belegger, omdat er minder mutaties zijn en dus ook minder mutatiekosten en frictieeegstand.'

#### ONGEZONDE PRIKKEL

Je hoort geluiden dat beleggers steeds meer eisen, terwijl er ondertussen een druk is op de tarieven. 'Beheerders en daarmee uiteindelijk ook eigenaren zullen steeds meer te maken krijgen met onderzoeken naar huurderstevredenheid. Daardoor vervalt de ongezonde prikkel om alle dienstverlening alleen op kostenefficiëntie af te rekenen. Van belang is dat de opdrachtgevers uiteindelijk betalen voor kwaliteit. Veel institutionele beleggers hanteren nu nog een hybride model, waarbij ze een deel van het beheer uitbesteden en een deel door eigen mensen laten verrichten. Ik denk dat veel beleggers in de toekomst een keuze maken: insourcen (waarbij onderdelen van het proces bij gespecialiseerde partijen worden ondergebracht) of volledig outsourcen, waarbij schaal een belangrijke factor is.'

Kan Fris de schaalvergroting zelfstandig bijbenen? 'We nemen wel posities over, zoals de Vastint-portefeuille van 300.000 m<sup>2</sup> met on-

## OPVALLENDE TRANSACTIES

**Naast enkele van de projecten van de Fris-afdelingen Woningmakelaardij en Beheer die staan beschreven bij de afbeeldingen, was Fris Bedrijfsmakelaars onder meer betrokken bij de volgende transacties:**

### 1. B-Tower Rotterdam (2020)

Vastgoedvermogensbeheerder Patrizia heeft de B-Tower in het centrum van Rotterdam aan zijn portfolio toegevoegd. De B-Tower is een 19 verdiepingen tellend gebouw, momenteel in gebruik door Urban Residences. Fris heeft de verkoper geadviseerd.

### 2. Kantoor- en bedrijfsruimte in Cruquiuswerf in Amsterdam (2019)

Gebiedsontwikkelaar AM heeft met Midvast de koopovereenkomst van de kantoor- en bedrijfsruimte in project Cruquiuswerf in Amsterdam ondertekend. Hierbij wordt het

aanbouw zijnde pand van 1683 m<sup>2</sup> vvo eigendom van de vastgoedonderneming. Fris heeft de verkoper begeleid.

### 3. Gezondheidscentrum Amsterdam (2019)

Medisch Centrum Ganzenhoef, gelegen aan de Bijlmerdreef in Amsterdam Zuidoost, werd in 2000 gebouwd als kantoorgebouw voor Rochdale. Enkele jaren geleden is het gebouw getransformeerd en gerenoveerd tot een eerste- en tweedelijnszorgcentrum. Het gebouw is verkocht aan de Belgische zorgvastgoedbelegger Cofinimmo. De verkoper werd geadviseerd door Fris.

der meer het bekende Atlas Arena-kantoren-complex in Amsterdam Zuidoost, maar geen organisaties. Ik ben een voorstander van autonome groei. Het gaat uiteindelijk om de kwaliteit van de property management services, en die staat of valt met de betrokkenheid en deskundigheid van de medewerkers. Het is erg lastig om de juiste mensen te werven, en we doen er dan ook alles aan om hen vervolgens te behouden voor onze organisatie. Het is niet ons doel om de grootste partij te worden. Ons doel is dat de markt ons (h)erkent als de partij waar ze het zeer grote belang van vastgoedbeleggingen het best en vertrouwd kunnen onderbrengen.'

### NIEUWE AANDEELHOUDERS

Hans Peter Fris wil in de toekomst aandeelhouders zoeken voor onderdelen van het bedrijf, om zo talent aan zich te kunnen binden. Hij ontdekte dat zijn kracht om overal bij betrokken te zijn ook de zwakte zou kunnen zijn van Fris in de toekomst.

Daarbij schaaft Fris op verschillende borden: hij wil niet alleen de beheeractiviteiten, maar ook de woning- en bedrijfsmakelaardij uitbreiden. 'We zijn innovatief in onze beheer- en makelaardijactiviteiten. Onze bedrijfsmakelaardij heeft bijvoorbeeld zelf een 'matching tool' laten ontwikkelen waarmee we vraag en aanbod van beleggingen intern snel kunnen matchen. Onze woningmakelaardij heeft grote stappen gezet sinds het aantreden van Robert Haagsma eerder dit jaar: betere bezetting, strakkere processen, nieuwe klantvriendelijke website en een

## FRIS VOOR KINDEREN

Voor kerst heeft Hans Peter Fris een goede doelenstichting opgericht, Fris voor Kinderen. 'Dat kwam eigenlijk bij toeval. Ik baalde zo van het uitzoeken van kerstgeschenken. Je wilt niet weten hoeveel tijd en geld ik met die jaarlijkse show kwijt was. Ik ging me afvragen: met welk doel doe ik dit? De mensen met het duurste pakket hadden immers al een hele wijnkelder vol. Ik was het zat en toen zijn we ons met zijn allen gaan inzetten voor een goed doel: de 50.000 kinderen in Nederland die niets extra's krijgen bij verjaardagen en feestdagen en vaak niet mee kunnen met schoolreisjes. We hebben het direct goed aangepakt met een anbi-stichting. Fris voor Kinderen levert per jaar tot nu toe € 30.000-60.000 op. Het is fijn te zien wat er met het geld gebeurt, en uiteindelijk vinden de relaties het volgens mij ook leuker dan weer een paar flessen wijn. Ik weet niet of ik het mag vertellen, maar vorig jaar kwam ik tijdens een feest een zeer bekende ontwikkelaar tegen. Wij bespraken Fris voor Kinderen en hij drukt me zo een flinke cheque in de hand. Geweldig toch? Met Fris voor Kinderen organiseren we bijvoorbeeld samen met de Stichting van het Kind jaarlijks sportdagen, of knappen we een gezinsvervangend huis op. Fris voor Kinderen is nu onderdeel van ons MVO-beleid, waarmee we duidelijk maken hoe Fris relevant wil zijn voor de maatschappij.'

samenwerking met De Woonexpert voor de verkoop en verhuur van nieuwbouw woningprojecten.'

Het plan van zijn vader om verbreding te zoeken met projectontwikkeling past minder bij Hans Peter. 'Het wordt wel gevraagd, hoor. Dan wil ik wel tijdelijk inspringen, maar het blijft een uitzondering. Onze core business is en blijft beheren, makelen, research en verzekeren.'

Fris heeft het beheer voor Verenigingen van Eigenaren onlangs afgestoten. 'De schaal was niet goed. Wij waren te klein geworden. Misschien speelde ook wel mee dat ik het gewoon niet leuk meer vond.'

Hans Peter is bezig met verdere verandering: 'Ik vind dat ik betrokken ben bij te veel deals en te veel aan acquisitie doe. Het moet uiteindelijk van de mensen zelf komen. Daarom probeer ik ondernemende collega's te stimuleren om mee te ondernemen in hun businessunit of extern ondernemende vakmensen binnen ons bedrijf te halen. Dat lukt wanneer zij ook mee kunnen participeren in het aandelenkapitaal van deze businessunit.' Voorbeelden zijn er al: Marc Poelmann van Fris Investment Care is sinds 2015 partner en Emiel Sijsma van Fris Vastgoed Management is dat sinds 2018. 'Met de managers van de andere business units zijn we in gesprek.' ■



FRIS BEHEERT NAMENS MARIENHAVEN 109 APPARTEMENTEN IN WARMOND (WAARVAN 13 SHORT STAY)



NAMENS HOORNE VASTGOED BEHEERT FRIS 16 APPARTEMENTEN IN MIDDENHOVEN IN AMSTELVEEN