

Akro Consult: 'Van initiatief tot oplevering, we begeleiden van A tot Z'

24-05-2018 14:33

De gemeente Hellevoetsluis heeft Akro Consult gevraagd om het verkoopteam van bedrijventerrein Kickersbloem 3 te versterken. Dit bedrijventerrein met circa 50 hectare aan uitgeefbare grond staat nu in de verkoop. Mariska van der Hee vertelt op welke manier Akro Consult het verschil gaat maken. "Duidelijkheid en snelheid staat voorop."

Kickersbloem 3 is het derde grote bedrijventerrein in Hellevoetsluis, naast Kickersbloem 1 en 2 die geheel verkocht zijn. In tegenstelling tot veel concurrerende bedrijventerreinen beschikt Kickersbloem 3 over veel direct uitgeefbare ruimte, in totaal circa 50 hectare, waaronder ook meerdere grootschalige percelen van meer dan 5 hectare. Op dit moment wordt fase 1 bouwrijp gemaakt. Ook kent het terrein een relatief hoge milieucategorisering en biedt de ligging, niet ver van de haven van Rotterdam en de A15, goede aansluiting op internationale handelswegen.

Doelgroepen in kaart

Advies- en procesmanagementbureau Akro Consult heeft eerst op basis van een grondige analyse de doelgroepen goed in kaart gebracht voor Kickersbloem 3 en is vervolgens uitgebreid in gesprek gegaan met potentiële eindgebruikers, beleggers, ontwikkelaars en tussenpersonen. Op deze manier wil Akro Consult niet alleen geïnteresseerde partijen werven, maar ook naamsbekendheid creëren voor het gebied.

Van A tot Z

Maar daar houdt de pro-actieve aanpak van Akro Consult niet op. "Zodra we aan tafel zitten met concrete geïnteresseerde partijen begeleiden we deze met hun huisvestingsvraag door het hele proces. We begeleiden deze partijen van A tot Z, van initiatief tot oplevering. Hierbij gebruiken wij onze kennis en ervaring met financiële, juridische, planologische en procedurele zaken. Ook als het misschien niet bij dit project lukt, dan willen we alsnog meedenken met andere huisvesting elders in de regio," vertelt Mariska van der Hee, projectmanager bedrijventerreinen bij Akro Consult.

Akro Consult heeft ruime ervaring met de ontwikkeling van bedrijventerreinen. Zo draagt het bureau – naast bedrijventerrein Kickersbloem 3 – op dit moment zorg voor de acquisitie en het procesmanagement voor zowel het bedrijventerrein HarnaschPolder als Heesch West.

Snelheid en duidelijkheid bieden

Uit de gesprekken met marktpartijen en potentiële geïnteresseerden blijkt dat de schaarste naar grote percelen het gebied interessant maakt voor partijen. "Bedrijven gaan zich toch voorsorteren op het moment dat er echt geen ruimte meer is in de regio. Je wil als bedrijf toch inspringen op het juiste moment," merkt Van der Hee.

Logistiek en MKB

Naast bijvoorbeeld logistieke bedrijven die op zoek zijn naar veel ruimte voor hun distributiecentra, is er ook een vraag vanuit het MKB onder andere naar bedrijfsverzamelgebouwen. In medio 2019 wordt de grond uitgegeven, op dit moment wordt de grond bouwrijp gemaakt. "Het proces om te komen tot realisatie heeft tijd nodig. Zeker nu met het tekort aan aannemers en bouwmaterialen zoals heipalen. Daarom moet er nu begonnen worden met plannen."

Daarbij speelt gevoel ook een rol. Van der Hee vergelijkt het met het zoeken naar een woning. "Het moet bij je passen. Daarbij is het vinden van geschikte bedrijfsruimte en grond niet iets wat je dagelijks doet, dus we

willen geïnteresseerden partijen meenemen in het proces.” Daarbij staat volgens Van der Hee duidelijkheid en snelle communicatie centraal. “We merken dat potentiële kopers behoefte hebben aan snel antwoord op hun vragen. Die duidelijkheid willen we ook bieden, zodat geïnteresseerde partijen weten waar ze aan toe zijn en zij snel beslissingen kunnen nemen,” vertelt Van der Hee.

Werkgelegenheid

Op dit moment is al één van de percelen verkocht, voor de overige percelen zijn er gesprekken gaande. Er is een indicatieve verkaveling door de gemeente opgesteld, maar de verdeling van de kavels is flexibel. “Alleen de hoofdinfrastructuur ligt vast, maar voor de rest zijn er veel mogelijkheden. We hebben een groot aantal leads en praten met verschillende partijen. Ik verwacht dat deze gesprekken ook zullen leiden tot aankopen. Het gaat om werkgelegenheid creëren en behouden in Hellevoetsluis,” zegt Van der Hee tot slot.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Mariska van der Hee via mvanderhee@akroconsult.nl of 070-326 26 23.

Kimberly Camu