

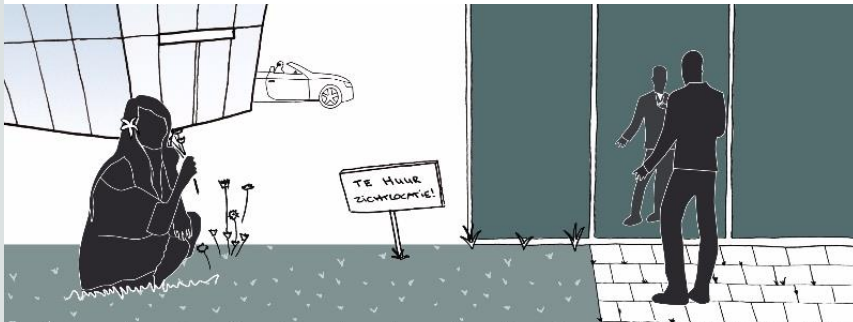


Witboek Matchmaking

For the love of transformation

**HAAGSE
BODEM**

Fase 1: Opdoffen



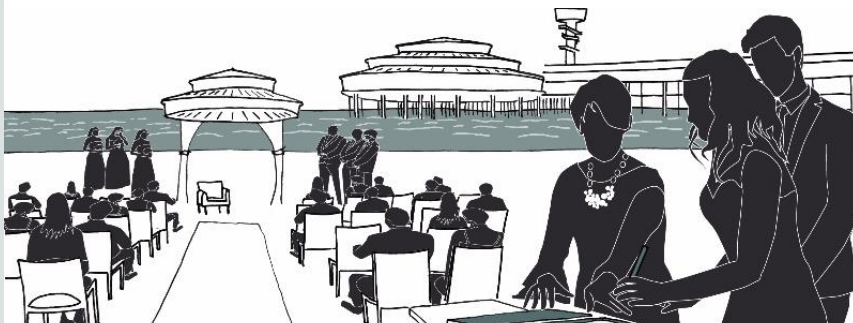
Zoek actief naar de juiste LOCATIE, doe je huiswerk goed, reken je suf, wees reëel, ga niet over één nacht ijs en verken / zoek naar het gezamenlijke doel. Met al deze kennis kom je voorbereid op de eerste afspraak die in het teken staat van 'verleiden'

Fase 2: Daten



Steek energie in het opbouwen van een duurzame relatie. Bepaal een gezamenlijk doel met winst voor iedereen. Maak het helder & concreet (SMART). Geld is altijd gespreksonderwerp. Definieer de spelregels voor lange(re) termijn. Samen concluderen dat het 'm niet wordt is ook een uitkomst!

Fase 3: Marriage



Stilstand is achteruitgang, ontwikkeling moet. Zet het concept stevig neer. Betrek gebruikers en omgeving (mits juiste context) a.s.a.p. Neem de eigenaar mee in de plannen en ontwikkelingen: houd het gezamenlijk doel voor ogen. Reëel zijn en blijven. En, scheiden is altijd een optie!

Fase 4: Therapy



Niet aan beginnen!

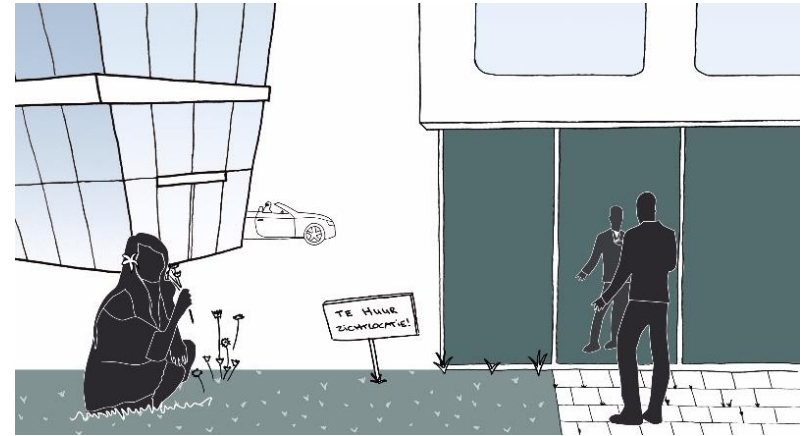
Fase 1: Opdoffen

Essentieel

Locatie, locatie, locatie, is het aller belangrijkste. Vervolgens gaat het om een subtiel spel tussen de partijen aan tafel. Wees eerlijk, speel open kaart, maar realiseer je dat ook openheid grenzen kent. Wees je ervan bewust dat elke partij een rol en belang heeft in het spel.

Do's

- Spreek de taal van de vastgoedprofessional
- Ga actief de markt op (in plaats van naar de Provada)
- Vergaar kennis over 'je schoonmoeder'
- Leer de kunst van het verleiden
- Zie het commerciële belang van (markt)kennis
- Benader je doel van verschillende kanten (eigenaren en gebruikers)
- Zoek de juiste partners, sommigen begrijpen het wél
- Ga alleen met beslissers aan tafel
- Betrek de groep gebruikers snel (gebruiker = asset)
- Wees duidelijk over wat je kan verwachten
vb. HIT team Den Haag met KAVEL paspoort
- *Gezocht: één loket voor vraag & aanbod dat zichtbaar en vindbaar is (panden en initiatieven) en snel reageert*



Attitude

- Zien is geloven, dan verkoopt het vanzelf
- Benader de markt actief en verleid ...
- Zoek hulp van anderen als je iets moois ziet

Don'ts

- Word / blijf geen muurbloempje
- Alleen via de website = onvoldoende!
- Volledige openheid & transparantie

Fase 2: Daten

Essentieel

Deze fase draait om het opbouwen van een duurzame relatie: bepaal een gezamenlijk doel met voordelen voor beide partijen, maak het helder & concreet (SMART) en definieer het speelveld. Geld is altijd gespreksonderwerp. Samen concluderen dat het 'm niet wordt, kan ook!



Do's

- Doe je huiswerk, wees voorbereid
- Zorg voor een netwerk (kadaster, makelaar, KVK)
- Verdiep je in het belang van de ander (verborgen agenda?)
- Benoem kansen en bepaal plus- en minpunten
- Streef naar gezamenlijk doel / win-win situatie
- Bepaal de huwelijksvoorwaarden: o.a. aparte BV
- Baken grenzen af, bepaal het speelveld voor lange(re) termijn: haalbaarheid, duurzaamheid, etc.
- Ken de geldstromen (gaat het alleen om geld?) en reken de exploitatiekosten door (en nog een keer ...)
- Beperk het aantal partijen voor een deal
- Start met een concept en 'stick to your plan'
- Creëer draagvlak
- Timing! Pak het juiste moment met de juiste info
- Leg afspraken duidelijk vast (o.a. auteursrecht)

Attitude

- Wees bewust van het soort relatie dat je nastreeft
- Besef dat *daten* risico's met zich meebrengt
- Ken je eigen imago: de ander gaat zich hieraan aanpassen (beeldvorming)
- Creëer een onderhandelingscultuur: geloofwaardig, bouw vertrouwen op en beschaam dat niet
- Handel maatschappelijk verantwoord
- Wees integer over ideeën
- Op zoek naar een gezamenlijk doel

Don'ts

...

Fase 3: Marriage

Essentieel

In deze fase komt het erop aan het concept daadwerkelijk vorm te geven, mét huurders én stakeholders. Stilstaan is achteruitgang, ontwikkeling moet. Flexibel zijn of juist vasthouden aan het concept, is een van de vele vragen. Ontwikkeling richting 'scheiden' blijft altijd een optie. Een 'goede scheiding' kan voor beide partijen de basis zijn voor vele goede nieuwe ontwikkelingen.



Do's

- Zorg voor een herkenbaar concept: bewaak het (indien gedragen) of beweeg mee
- Helder zijn over het doel van het concept: bv. zelfbeheer of koop door huurder(s)?
- Wees alert op het soort relatie dat de eigenaar nastreeft: duurzaam?
- Schakel overhead uit: o.a. beheer (zelfbeheer huurders organiseren), kosten beteugelen, winst optimaliseren
- Ontwikkel en gebruik goede rekenmodellen
- Maak massa qua meters en geld
- *Make them happy*: community = asset! Bouw een goede relatie op met de huurders en zorg voor een goede propositie
- Leegstand voor zijn: eerder opstarten
- Ontwikkeling = voorwaarde (huurders, pand en gebied)
- Betrek de omgeving, als de context er om vraagt
- Koffie staat klaar, vanaf dag 1!

Attitude

- Ken je partner: hoe groot is zijn probleem (sense of urgency)
- Er samen uit willen komen – kan in verschillende relatievormen – gemeenschappelijk belang wint
- Vertrouw en overleg – denk mee in elkaars belangen
- Besef: wie loopt het risico?
- Wees duidelijk: spreek wensen en belangen uit

Don'ts

- Stilstaan – altijd in beweging blijven
- Veel voor weinig (kan ook sterkte zijn)

Fase 4: Therapy



NIET AAN BEGINNEN - THIS IS BUSINESS! - DIT PAND IS NIET MIJN PARTNER, WEET JE ...



Feedback

Heb je aanvullingen voor dit witboek Matchmaking? Ben je het er niet mee eens? Of juist wel?

Wij willen het graag weten. Laat vooral een bericht achter op onze [LinkedIn groep](#).

Over het Witboek

Dit witboek is het resultaat van de workshop 'Matchmaking op de leegstandsmarkt' van Haagse Bodem (juni 2015). Centraal stond toen de vraag welke ingrediënten bijdragen aan een succesvolle match tussen leeg pand en exploitant. En natuurlijk wilden we ook de factoren weten die maken dat het kind met het badwater verdwijnt. Dat alles met het doel nog veel meer lege panden een gloedvolle nieuwe herbestemming te bezorgen. Kortom, leer en kopieer!

Over Haagse Bodem

Haagse Bodem is een deeltjesversneller voor Haagse herbestemming, een hands-on plat-form dat het ontwikkelen van oplossingen voor leegstand in Den Haag stimuleert. Haagse Bodem organiseert daartoe acti-viteiten op maat, die een voedingsbodem zijn voor partijen uit verschillende sectoren. Ervaren, ontmoeten, inspireren en kennis-delen zijn altijd onderdeel van onze werk-wijze en activiteiten. Een beetje praten, maar vooral doen!