

Rotterdam

Marktonderzoek naar marktvraag, segmentfit en exploitatiekansen voor een uitbreiding van het ADD-multilabel zonder Flex4Beauty

Publieke onderzoeksversie. Gebouwspecifieke informatie blijft buiten deze versie zolang object- en contractdetails nog niet publiek worden gedeeld. De focus ligt daarom op marktlogica, lokale validatie en conceptfit.

Onderzoekspositie

Dit rapport beoordeelt niet één gebouw, maar de marktvraag achter het concept. De centrale vraag is of Rotterdam een logische uitbreidingsmarkt is voor een flexibel model met revalidatie, coaching, spreekruimten en avondbenutting als PT-studio.

Datum: juni 2026

Status: publieke onderzoeksversie

Inhoud

- 01 Managementsamenvatting
- 02 Onderzoeksopzet en afbakening
- 03 Interne marktvalidatie in Rotterdam
- 04 Publieke ADD-aanwezigheid in Rotterdam
- 05 Zorgmarkt, chronische zorg en flexibele revalidatieruimte
- 06 Spreekkamers en coachkamers
- 07 PT-studio en de brug tussen zorg en preventie
- 08 Lokale fit van Rotterdam
- 09 Kritische kanttekeningen en risico's
- 10 Onderzoeksconclusie
- 11 Bronnen

Onderzoeksprofiel

- Geen Flex4Beauty in deze versie; de focus ligt op revalidatie, PT-studio, spreekkamers en coachkamers.
- Interne ADD-input over bestaande lokale tractie en meeverhuizende klanten is materieel relevant, maar niet onafhankelijk verifieerbaar.
- Publieke lokale validatie wordt ontleend aan de bestaande Rotterdam-pagina's van Flex4Medics, Flex4Coaching en ADD Business Point.

01 Managementsamenvatting

Dit rapport beoordeelt of een nieuwe Rotterdam-locatie met een revalidatieruimte, inzet als PT-studio buiten kantoortijden, spreekkamers en coachkamers commercieel logisch is binnen het ADD-multilabel. Anders dan in Goes is er in deze versie geen Flex4Beauty-component. De focus ligt dus op zorg, herstel, coaching en preventieve beweging.

De belangrijkste troef is dat de uitbreiding volgens de opdrachtgever niet van nul hoeft te starten. ADD heeft in Rotterdam al een goed lopende locatie en verwacht direct klanten mee te nemen naar de nieuwe locatie. Deze informatie is intern en niet onafhankelijk geverifieerd, maar is inhoudelijk wel cruciaal omdat zij de opstart- en acquisitierisico's sterk kan verlagen. [I1]

Ook zonder die interne input is er duidelijk publiek marktbewijs. De bestaande Rotterdam-pagina's van Flex4Medics en Flex4Coaching laten al zien dat professionele ruimten lokaal per uur, dagdeel en dag worden verhuurd tegen een transparant prijsmodel van EUR 14 per uur, EUR 45 per dagdeel en EUR 70 per dag. De pagina's benadrukken privacy, professionele schoonmaak, online boeking en meerdere lokaal beschikbare ruimtetypen, waaronder coachkamers en spreekkamers. [3][4]

Voor de zorglaag is de macro-logica sterk. KNGF meldt dat ruim 4 miljoen patiënten gebruikmaken van fysiotherapie, dat 38 procent van de patiënten een chronische indicatie of ziekte heeft en dat deze groep gemiddeld 21 weken in behandeling blijft. Tegelijk neemt het aantal praktijken licht toe, vooral bij eenmanspraktijken en zzp-ers, parallel aan de toegenomen vraag. Dat ondersteunt niet zozeer een simpel tekortverhaal, maar vooral een markt waarin flexibele capaciteit rationeler wordt. [1]

Voor Rotterdam is daarnaast relevant dat PBL en CBS verwachten dat bijna 70 procent van de nationale bevolkingsgroei tot 2035 in de grootste gemeenten terechtkomt en dat Rotterdam zelf in die periode met circa 12 procent groeit. Een grote en groeiende stad ondersteunt zowel clientvraag als het aantal zelfstandig werkende professionals dat geen volledig eigen pand wil dragen. [2]

De conclusie van dit rapport is daarom positief, maar niet kritiekloos: de Rotterdam-uitbreiding is vooral sterk als capaciteitsuitbreiding boven op een al bewezen lokale basis, niet als los abstract vastgoedidee. Precies dat maakt de businesscase overtuigend.

Belangrijkste bevindingen

- Sterkste troef: bestaande lokale ADD-tractie en mogelijke klantmigratie [I1].
- Publieke validatie: Rotterdam wordt lokaal al actief aangeboden via Flex4Medics, Flex4Coaching en ADD Business Point [3][4][5].
- Zorgvraag: ruim 4 miljoen fysiotherapiepatiënten en relatief veel chronische trajecten [1].
- Stedelijke context: Rotterdam groeit volgens PBL/CBS met circa 12 procent tot 2035 [2].
- Revalidatie plus PT-studio vergroot de benutting van dezelfde vierkante meters [6].

02 Onderzoeksopzet en afbakening

Dit document is opgezet als marktonderzoek en niet als objectbrochure. Het doel is om te toetsen of de voorgenomen mix van functies in Rotterdam inhoudelijk past bij de markt, bij de publieke lokale validatie en bij de bredere ontwikkeling van zorg en preventie. Omdat gebouwspecifieke details in deze fase nog niet publiek zijn gemaakt, richt het onderzoek zich op vraagstructuur, stedelijke context en conceptfit.

Methodiek

- Desk research op basis van actuele publieke bronnen van KNGF, PBL/CBS, NL Actief en de openbare ADD-labelsites in Rotterdam. [1]-[6]
- Analyse van interne ADD-input over bestaande lokale klanten, exploitatie-ervaring en het voornemen om klanten mee te nemen naar de nieuwe locatie. [I1]-[I2]
- Expliciete afbakening: geen objectspecifieke huurcondities, geen vertrouwelijke exploitatiecijfers en geen gedetailleerde bezettingscijfers in deze publieke versie.

Onderdeel	Invulling
Type rapport	Publieke onderzoeksversie
Programma	Revalidatieruimte, PT-studio buiten kantoortijden, spreekkamers en coachkamers
Niet opgenomen	Flex4Beauty, objectspecifieke contractdata en vertrouwelijke exploitatiecijfers
Sterkste interne troef	Bestaande lokale locatie en verwachte klantmigratie [I1]

03 Interne marktvalidatie in Rotterdam

Volgens de opdrachtgever beschikt ADD in Rotterdam al over een goed lopende locatie en is er bij de uitbreiding sprake van directe klant migratie. Dat is inhoudelijk een wezenlijk ander vertrekpunt dan een marktintroductie zonder referenties. De nieuwe locatie hoeft dan niet eerst te bewijzen dat Rotterdam als stad werkt; zij moet vooral extra capaciteit en een iets andere functiemix toevoegen. [I1]

Waarom dit zwaar weegt

- Een bestaande gebruikersbasis verkleint het risico dat de eerste maanden volledig van nieuwe acquisitie afhangen.
- Bestaande klanten kennen het merk, de boekingslogica en de flexibele prijsstructuur al. [I1]
- De nieuwe locatie kan daardoor sneller starten als capaciteitsuitbreiding in plaats van als nulscenario.
- Interne ervaring in Rotterdam ondersteunt bovendien het inschatten van lokale vraagpatronen, piekuren en passende ruimtemix. [I2]

Kritische kanttekening: deze interne validatie is niet publiek verifieerbaar. In een zuiver onderzoeksrapport moet daarom onderscheid worden gemaakt tussen bewezen publieke signalen en interne operationele signalen. In dit dossier versterken beide elkaar, maar ze zijn niet hetzelfde.

04 Publieke ADD-aanwezigheid in Rotterdam

Het sterkste publiek verifieerbare bewijs is dat ADD in Rotterdam al zichtbaar actief is via meerdere labels. Dat maakt de Rotterdam-businesscase inhoudelijk sterker dan een nieuw concept in een volledig onbekende stad.

Flex4Medics Rotterdam

De Rotterdam-pagina van Flex4Medics vermeldt dat professionals ruimten per uur, dagdeel of dag kunnen reserveren, met een prijsmodel van EUR 14 per uur, EUR 45 per dagdeel en EUR 70 per dag. De pagina benadrukt privacy, professionele schoonmaak, online reservering en meerdere lokaal aangeboden ruimtetypes, waaronder coachkamer, praktijkkamer, spreekkamer en therapiekamer. [3]

Flex4Coaching Rotterdam

De Rotterdam-pagina van Flex4Coaching laat vrijwel dezelfde lokale marktvorm zien: opnieuw verhuur per uur, dagdeel of dag tegen hetzelfde prijsmodel, met privacy, schoonmaak, directe boeking en lokaal zichtbare coach- en spreekkamerproducten. Dat is belangrijk, omdat het aangeeft dat Rotterdam niet alleen voor zorg, maar ook voor vertrouwelijke gespreksruimte binnen dezelfde flexlogica werkt. [4]

ADD Business Point Rotterdam

ADD Business Point Rotterdam positioneert de stad expliciet als ondernemende stad en biedt een servicekantoor zonder langdurig huurcontract, per maand opzegbaar, met reservering op uur- en dagdeelbasis. De pagina noemt daarnaast gratis parkeermogelijkheden rond het gebouw, de ligging nabij Rotterdam Airport en snelle verbindingen met A13, A20 en A16. Ook dit wijst op een lokaal geaccepteerd flexibel gebruiksmodel. [5]

Publieke marktbewijzen in Rotterdam

- Flexibele verhuur per uur, dagdeel en dag is lokaal al publiek zichtbaar [3][4].
- Coachkamers en spreekkamers zijn in Rotterdam al als productcategorie aanwezig [3][4].
- ADD Business Point toont dat ook de zakelijke, flexibele servicekantoorlogica lokaal al werkt [5].

05 Zorgmarkt, chronische zorg en flexibele revalidatieruimte

De externe bronnen ondersteunen duidelijk dat de marktkans voor een laagdrempelige revalidatieruimte niet afneemt. KNGF meldt dat ruim 4 miljoen patiënten gebruikmaken van fysiotherapie, dat 38 procent van de patiënten klachten heeft die samenhangen met een chronische indicatie of ziekte en dat deze groep gemiddeld 21 weken in behandeling blijft. Daarnaast neemt het aantal praktijken licht toe, vooral bij eenmanspraktijken en zzp-ers, parallel aan de toegenomen vraag naar fysiotherapie. [1]

Juist die combinatie maakt flexibele revalidatiecapaciteit logisch. Naarmate meer zorgverleners klein, zelfstandig of hybride werken, wordt het minder rationeel om permanent eigen ruimte aan te houden. Een revalidatieruimte die per uur of dagdeel benut kan worden, verlaagt vaste lasten en maakt het mogelijk om in Rotterdam behandelingen, oefenblokken en opbouwtrajecten slimmer te organiseren zonder direct een fulltime eigen setting te huren.

Kritische nuance

De publieke bronnen ondersteunen niet eenduidig de simpele stelling dat er nationaal minder fysiotherapeuten zijn. Wat de bronnen wel goed ondersteunen, is stijgende vraag, een hoog aandeel chronische trajecten en een praktijkstructuur die kleinschaliger en ondernemender wordt. Voor de businesscase van een flexibel revalidatiemodel is dat uiteindelijk relevanter dan een pure headcountclaim. [1]

- Ruim 4 miljoen patiënten gebruiken fysiotherapie. [1]
- 38 procent van de patiënten heeft een chronische indicatie of ziekte. [1]
- Chronische trajecten duren gemiddeld 21 weken per episode. [1]
- Praktijken groeien vooral licht in eenmanspraktijken en zzp-ers. [1]

06 Spreekkamers en coachkamers

De Rotterdam-uitbreiding is niet alleen een zorglocatie, maar ook een plek voor intake, evaluatie, begeleiding en vertrouwelijke gesprekken. Juist daarom zijn spreekkamers en coachkamers inhoudelijk logisch in plaats van bijzaak.

Spreekkamers

- Geschikt voor intakegesprekken, voortgangsbesprekingen, leefstijlgesprekken en werkgerelateerde re-integratie.
- Verlagen de instap voor professionals die vooral consultatief werken en geen grote oefenruimte nodig hebben.
- Sluiten aan op de publieke Rotterdam-propositie waarin spreekkamers al als aparte ruimtecategorie voorkomen. [3][4]

Coachkamers

- Ondersteunen coaching, mentale begeleiding en andere vertrouwelijke 1-op-1 trajecten.
- Bieden een logisch vervolg op de lokale Flex4Coaching-positie die in Rotterdam al publiek zichtbaar is. [4]
- Vergroten de benutting van de locatie doordat zij andere piekpatronen kennen dan pure zorg- of oefenruimte.

De combinatie van revalidatie plus spreek- en coachkamers maakt het concept minder afhankelijk van één type gebruiksmoment. Dat spreidt de vraag over meerdere segmenten en maakt de ruimte-inzet robuuster.

07 PT-studio en de brug tussen zorg en preventie

Het inzetten van dezelfde ruimte als PT-studio buiten kantoortijden is markttechnisch sterk omdat het de productiviteit van de locatie verhoogt zonder de zorgpositionering overdag te verstoren. Deze koppeling is niet willekeurig. NL Actief beschrijft preventiecentra als plekken waar mensen met een verhoogd risico op of een chronische aandoening veilig en met plezier kunnen sporten, begeleid door speciaal opgeleide instructeurs, in samenwerking met huisartsen, fysiotherapeuten en gemeenten. [6]

Dat betekent dat de grens tussen herstel, preventie en begeleid trainen in de praktijk al fluide is. Een PT-studio buiten kantoortijden is daarmee geen vreemde toevoeging, maar een logisch verlengstuk van een zorg- en coachconcept dat overdag al op begeleiding en opbouw is gericht.

Waarom PT-studio buiten kantoortijden logisch is

- Dezelfde ruimte kan overdag zorg- en herstelomzet dragen en in de avond preventieve of performance-omzet.
- NL Actief plaatst preventie juist op het snijvlak van chronische aandoeningen, begeleiding en samenwerking met zorgprofessionals. [6]
- Dit verlaagt het risico van onderbenutting in randuren.

08 Lokale fit van Rotterdam

Rotterdam is inhoudelijk aantrekkelijk voor deze uitbreiding omdat het niet alleen een grote stad is, maar ook volgens PBL/CBS tot de grote gemeenten behoort waar een aanzienlijk deel van de toekomstige bevolkingsgroei terechtkomt. Rotterdam groeit volgens die prognose tot 2035 met circa 12 procent. [2]

Voor een flexconcept is juist die combinatie relevant: een grote stedelijke markt met veel potentiële klanten en professionals, plus een bestaande lokale ADD-aanwezigheid. De bestaande Rotterdam-pagina's laten bovendien zien dat de formule lokaal al werkt vanuit een bereikbare setting aan de Corkstraat 46 en, bij ADD Business Point, met nadruk op bereikbaarheid via autosnelwegen en nabijheid van de luchthaven. [3][4][5]

- PBL/CBS: Rotterdam behoort tot de grote steden die tot 2035 verder groeien. [2]
- Flex4Medics en Flex4Coaching tonen lokale publieke vraag naar professionele ruimten per uur, dagdeel en dag. [3][4]
- ADD Business Point positioneert Rotterdam expliciet als ondernemende stad met een flexibel servicekantoorconcept. [5]

09 Kritische kanttekeningen en risico's

- De sterkste claim in dit dossier - een bestaande goed lopende locatie met direct meeverhuizende klanten - is intern en niet onafhankelijk verifieerbaar. [I1]
- Gebouwspecifieke informatie ontbreekt nog in deze publieke versie, waardoor de exacte ruimtelijke efficiëntie niet extern kan worden getoetst.
- Rotterdam is een grotere en concurrerender markt dan Goes; segmentvraag is dus breder, maar concurrentiedruk ook.
- De PT-studio is logisch, maar de vraag in avonduren kan conjunctuurgevoeliger zijn dan de chronische zorgvraag overdag.
- Zonder duidelijke positionering kan er kannibalisatie ontstaan tussen de bestaande Rotterdam-locatie en de nieuwe capaciteit. [I2]

Juist door deze kanttekeningen expliciet op te nemen wordt de businesscase geloofwaardiger. De kracht van dit plan zit niet in het ontkennen van risico, maar in het feit dat de uitbreiding op een al werkende lokale basis kan voortbouwen.

10 Onderzoeksconclusie

Op basis van de onderzochte elementen kan de Rotterdam-uitbreiding inhoudelijk worden gezien als een commercieel logische vervolgstap binnen het ADD-multilabel. Niet omdat elke claim al volledig publiek bewezen is, maar omdat drie sterke lijnen samenkomen: bestaande lokale ADD-validatie, een zorgmarkt met veel chronische en terugkerende trajecten, en een ruimtemix die zowel overdag als in de avonden productief kan zijn.

Het concept is vooral sterk wanneer het wordt begrepen als capaciteitsuitbreiding op een al bewezen lokale basis. Dat onderscheidt Rotterdam van een volledig nieuwe marktintroductie. De combinatie van revalidatie, spreekkamers, coachkamers en PT-studio vergroot de benutting per vierkante meter en spreidt de vraag over meerdere gebruiksmomenten. Daarmee is de Rotterdam-businesscase inhoudelijk overtuigend, mits de bestaande klantmigratie en lokale exploitatie-ervaring zich in de praktijk inderdaad materialiseren. [I1][I2]

Eindbeeld

- Geen koude marktintroductie, maar uitbreiding op bestaande lokale tractie.
- Sterke fit met stijgende zorgvraag en kleinschaligere praktijkstructuren. [1]
- Publiek lokaal bewijs via bestaande Rotterdam-pagina's van Flex4Medics, Flex4Coaching en ADD Business Point. [3][4][5]
- Revalidatie plus PT-studio plus gesprekruimten maakt de locatie breder en productiever.

11 Bronnen

[1] KNGF, FysioFacts: cijfers over fysiotherapie. Geraadpleegd 28 juni 2026. <https://www.kngf.nl/cijfers-fysiotherapie/>

[2] PBL/CBS, Prognose: in 2035 vooral meer inwoners in en om grotere gemeenten. Geraadpleegd 28 juni 2026. <https://www.pbl.nl/nieuws/2022/prognose-in-2035-vooral-meer-inwoners-in-en-om-grotere-gemeenten>

[3] Flex4Medics Rotterdam, publieke locatiepagina. Geraadpleegd 28 juni 2026. <https://www.flex4medics.nl/locatie/rotterdam>

[4] Flex4Coaching Rotterdam, publieke locatiepagina. Geraadpleegd 28 juni 2026. <https://www.flex4coaching.nl/locatie/rotterdam>

[5] ADD Business Point Rotterdam, service kantoor Rotterdam. Geraadpleegd 28 juni 2026. <https://www.addbusinesspoint.nl/service-kantoor-rotterdam/>

[6] NL Actief, Preventiecentra. Geraadpleegd 28 juni 2026. <https://www.nlactief.nl/erkend-aanbod/preventiecentra/>

[I1] Interne ADD-input van opdrachtgever: bestaande goed lopende Rotterdam-locatie en verwachte klantmigratie naar nieuwe locatie. Niet onafhankelijk geverifieerd.

[I2] Interne ADD-input van opdrachtgever: conceptprogrammering voor Rotterdam met revalidatieruimte, PT-studio, spreekkamers en coachkamers. Niet onafhankelijk geverifieerd.