

Nieuwe fase voor De Boorder Bedrijfshuisvesting

# Van makelaar naar allround vastgoedadviseur



*Marco van Diggelen en Erik de Jager: 'De huidige markt vraagt om realisme, niet om luchtkastelen.'*

Erik de Jager zit 15 jaar in het makelaarsvak. Hij is eigenaar van IJsselstreek Zakelijk waarmee De Boorder een strategische samenwerking heeft. 'Als jarenlange vakgenoten waren Marco van Diggelen en ik al goede bekenden. Maar bij de voorbereiding van de overname hebben we elkaar echt door en door leren kennen.'

## Natuurlijke verdeling

De twee makelaars verschillen behoorlijk, zo blijkt. 'En dat is ook goed. Twee identieke personen aan het roer van een bedrijf voegen weinig toe. Juist omdat wij elkaar aanvullen, zijn we samen sterker.' Bij een inventarisatie van de directietaken leid-

den ieders voorkeuren tot een natuurlijke verdeling. 'Maar over doelstellingen en ambities denken we precies hetzelfde: we willen met energie en plezier werken aan de verdere uitbouw van dit bedrijf,' aldus Van Diggelen. Medewerkers spelen daarbij een cruciale rol. 'Erik en ik hechten aan een platte organisatie en hebben geen last van een groot ego. Mensen krijgen alle ruimte om mee te denken en te groeien.'

## Onzeker

De Boorder opereert in een dynamische markt. 'Kopers en huurders hebben het voor het zeggen; er is veel aanbod en een

De Boorder Bedrijfshuisvesting Makelaars is een bekende naam in de regionale vastgoedmarkt. Na ruim dertig jaar vonden de eigenaren het tijd om het stokje over te dragen. 'Ik ben blij dat wij de kans hebben gekregen om hun bedrijf over te nemen,' zegt Marco van Diggelen, al dertien jaar werkzaam bij het kantoor aan de Utrechtse Maliebaan. Met 'wij' doelt hij op mededirecteur Erik de Jager. Samen geven zij per 1 oktober vorig jaar leiding aan De Boorder.

beperkte vraag. Ook merk je dat ondernemers onzeker zijn over hun toekomst. Beslissingen over andere huisvesting worden weloverwogen genomen én in een breed perspectief geplaatst. Daarom duurt het lang voordat een besluit tot stand komt. Om in zo'n krachtenpel als bedrijfsmakelaar met succes te opereren, red je het niet met een 9 tot 5-mentaliteit. Je moet veel tijd investeren om een deal rond te maken.'

Efficiency is dan ook een belangrijk aandachtsveld. De Jager: 'We zijn volop bezig om processen nog efficiënter te laten verlopen. Denk onder meer aan het gebruik van een geavanceerd CRM-systeem. Als dat soort zaken optimaal geregeld is, kunnen we ons nog beter focussen op waar het echt om gaat: het optimaal bedienen van onze klanten.' Ander speerpunt is marketing. 'Bij veel makelaars een ondergeschoven kindje, maar in de huidige markt is een actieve commerciële profilering simpelweg noodzakelijk. We zetten daar fors op in met prominente borden plus veel on- en offline communicatie. Het markante geel/blauw is daarbij een krachtig en herkenbaar element.'

## Lichtpuntjes

Vastgoedeigenaren hebben te maken met een nieuwe realiteit. 'De waardecorrectie is langzamerhand geaccepteerd,' weet Van Diggelen. 'Al stabiliseert de vraag zich en zijn er hier en daar zeker lichtpuntjes, er komen nog altijd meer vierkante meters bij dan er worden opgenomen. Ook zitten bedrijven vaak te ruim in hun jas. Dat merk je pas als een huurcontract afloopt en kleinere huisvesting wordt betrokken. Verder is steeds meer behoefte aan flexibiliteit. Organisaties willen snel kunnen schakelen bij uitbreiding of krimp en dat leidt tot kortere contracten.'

## Geen luchtkastelen

Huurders en kopers hebben ruime keus en zijn zeer kritisch. 'Als makelaar brengen wij de eerste indruk van een kantoor- of bedrijfsruimte aan de man,' aldus De Jager. 'En die eerste indruk is cruciaal. Staat een gebouw er niet goed verzorgd bij dan haken kandidaten direct af. Daarom verdient de uitstraling veel aandacht.' Dit kan betekenen dat de kost voor de baat uitgaat; soms moeten eigenaren eerst investeren om een pand weer aantrekkelijk te maken. Om ze daarvan te overtuigen, is niet altijd eenvoudig. 'Maar wel noodzakelijk, als je het vak en je klanten serieus neemt. Doorslaggevend is niet de hoogste verwachte prijs of de laagste courtage. De huidige markt vraagt om realisme, niet om luchtkastelen.' De Jager is Register Taxateur, een

specialisme dat van essentieel belang is. 'Een gedegen taxatie geeft inzicht in de werkelijke waarde van een object. Het is onmisbaar als basis voor een adequaat advies.'

## Transformatie

De analyse van een leegstaand gebouw maakt duidelijk welke maatregelen nodig zijn om het tij te keren. Van Diggelen: 'Soms volstaan cosmetische verbeteringen of een gewijzigde indeling. Maar het komt steeds vaker voor dat transformatie naar een andere bestemming de beste oplossing is. Wij helpen om dergelijke alternatieven in kaart te brengen en ondersteunen bij de uitvoering ervan.'

Daartoe kan De Boorder een beroep doen op een flexibele schil van specialisten. 'Denk aan een bouwkundige, een jurist of een kantoorinrichter. Ook onze eigen achtergrond is daarbij van waarde.' Voordat Van Diggelen koos voor het makelaarsvak, hield hij zich bezig met de inrichting van gebouwen, van casco object tot volwaardig kantoor. De Jager is technisch ingenieur en was eerder werkzaam bij een adviesbureau voor bodemonderzoek en -sanering. 'Ook die bagage komt regelmatig van pas.'

## Stevige basis

De brede achtergrond past naadloos bij de verandering die De Boorder volgens beide directieleden doormaakt. 'Van makelaar ontwikkelen wij ons steeds meer tot een allround vastgoedadviseur. De markt vraagt dat van ons. Daarbij ligt de focus op continuïteit en partnership op de lange termijn. We gaan niet voor de snelle deal, maar voor een gedegen advies met een hoog serviceniveau.'

Met deze stevige basis sluiten Van Diggelen en De Jager verdere expansie in andere plaatsen niet uit. 'Daarbij gaan we zeker niet over één nacht ijs. Succes zit hem immers in het maken van de juiste keuzes. De overname van De Boorder was zo'n keuze. Het is nu zaak om dat door te trekken en zo de potentie van het bedrijf, de medewerkers en onszelf maximaal te benutten.' ■

Voor meer informatie:

**De Boorder Bedrijfshuisvesting Makelaars**

T 030-232 22 77 - [info@deboorder.nl](mailto:info@deboorder.nl)

[www.deboorder.nl](http://www.deboorder.nl)