



COMMA VASTGOED: VINDT EN SCHEPT RUIMTE VOOR ZAKELIJKE GROEI

# ONDERNEMEND NAAR DE BESTE TRANSACTIES IN BEDRIJFSVASTGOED

**Bedrijfsmakelaars Maarten Stalenhoef, Boy Grizell en Jeroen van Toor ontvangen Vallei Business op de fraai verbouwde locatie van Comma Vastgoed. In een inspirerend gesprek vertellen zij onder meer over het belang van lokale kennis, expertise, persoonlijke service en de betekenis van innovatieve technologie voor hun dienstverlening.**

TEKST: BAART KOSTER (KOSTER TEKSTEN – TEKST & COMMUNICATIE)

De lamellen gaan dicht, want de lage winterzon schijnt fel naar binnen. Maar dat is niet de enige reden, want het raam van de spreekkamer biedt namelijk een magnifiek uitzicht op omliggend groen en dat leidt maar af, zegt Maarten Stalenhoef met een glimlach. Hij heeft gelijk. Comma Vastgoed bedient de zakelijke markt vanaf de fraaie locatie aan de Utrechtseweg 223. De klantenwaaier strekt zich uit van klein-mkb, en zelfs zzp, tot beursgenoteerde bedrijven en beslaat ondernemers in alle sectoren. Het kantoor is onlangs overigens flink verbouwd en strak gestijld naar de hedendaagse eisen, omdat ook werkplezier belangrijk is bij het bedrijf. Maarten en Boy werken inmiddels 12 ½ jaar voor het 15 jaar bestaande Comma Vastgoed, hebben beide brede ervaring in zowel woningmakelaardij als commercieel onroerend goed en mogen zich allebei register taxateur noemen. Die brede ervaring is de ideale leerschool om het makelaarsvak in zijn totaliteit te leren.

Jeroen van Toor is inmiddels een jaar aan boord en werkte daarvoor onder meer bij een bouwer-ontwikkelaar. Hij voelt zich dan lekker in zowel zijn huidige werkomgeving als in de samenwerking met Boy en Maarten. "Verschillende van mijn studievrienden vertrokken naar grote bedrijven, maar dat kan

voor mij echt niet op tegen een werkvloer als deze. De onderlinge lijntjes zijn hier kort en we zitten dicht op de klant om die persoonlijk en optimaal te helpen. Zo hoort service er in mijn optiek ook uit te zien."

## NEGENTIG PROCENT VAN DE VERHUIZINGEN BINNEN STRAAL VAN TWEË KILOMETER

Die service is breed: aan- en verkoop, alsmede aan- en verhuur vormen het voornaamste onderdeel van het dienstengamma. Daarnaast denkt Comma Vastgoed actief met cliëntèle mee over financieringsconstructies, ontwikkelt het huisvestingsstrategieën, begeleidt het klanten die willen beleggen in bedrijfstvastgoed en voert het taxaties uit. Dat laatste wordt steeds belangrijker vanwege de strengere eisen die banken aan financiering stellen. Van vele markten thuis dus en met één markt volkomen bekend: die van Amersfoort en omgeving. "We kennen zo ongeveer iedere steen en ondernemer in de stad", zegt Boy. Belangrijke kennis, want negentig procent van alle verhuisbewegingen vindt plaats binnen de regio en vele daarvan zelfs binnen een straal van twee kilometer. "Onze klanten willen daarom precies weten welke kansen zich lokaal voordoen. Onze expertise sluit op die wens

aan." De Amersfoortse markt bestaat voor het merendeel uit kleinschaligere transacties, vult Maarten aan. "In ongeveer zeventig procent van de gevallen praat je over minder dan vijfhonderd vierkante meter. En dan bedoel ik kantoren en bedrijfshallen gecombineerd. Er is bij onze kleinere klanten veel belangstelling voor kantoorconcepten, zoals Regus en The Office Operators. Kleinschalige huurkantoren waarbij je met medehuuders bepaalde ruimtes, zoals restaurant en vergaderruimtes, deelt."

**'Wat wil de klant werkelijk? Vaak realiseert hij zich dat zelf niet op het moment dat hij ons inschakelt'**

Die bekendheid blijft niet bij de stad alleen, ook in de omgeving zijn de heren actief. "We begeleiden transacties in een gebied dat ruwweg begrenst wordt door Utrecht, Veenendaal, Harderwijk, Lelystad en het Gooi." De regionale markt van het bedrijfstvastgoed is dynamisch en het is zaak belangrijke trends scherp te signaleren om daarop in te kunnen spelen. Bedrijfsmatig

vastgoed loopt weliswaar achter bij de woningmarkt die langzamerhand aan het oververhitten is, toch merkt Maarten wel degelijk dat ook die markt aantrekt. "Het kantooraanbod is weliswaar voldoende, maar je ziet dat het aanbod in kwalitatief hoogwaardige kantoorruimte afneemt, en juist daar is veel vraag naar. Ook signaleren we dat aan bedrijfshallen een duidelijk tekort ontstaat in deze omgeving. Met andere woorden; we zitten merkbaar in een opgaande conjunctuur."

En ook in een groeiende economie kunnen dus schaarstes ontstaan, wat van een dienstverlener behalve kennis tevens het vermogen vraagt om 'out of the box' te denken. Boy daarover: "Onlangs kwam een klant bij ons binnen met een zoekopdracht voor een kantoorvilla. Uiteindelijk werd dat een nieuw kantoor op Station Amersfoort. Dat het zo anders kan lopen, komt omdat wij in onze klantcontacten altijd zoeken naar de informatie áchter de basisinformatie die de klant ons verschaft. Wat wil de klant werkelijk? Vaak realiseert hij zich dat zelf niet op het moment dat hij ons inschakelt. Onze kracht is dat we niet alleen weten wat er te koop en te huur is, maar dat we bovendien dóórvragen. Zo kom je soms op verrassende oplossingen."

#### BIG DATA EN IOT: KANS OF BEDREIGING?

Naast zicht op het vakgebied delen de heren ook een heldere visie op trends in bedrijfstvastgoed. Behalve de regionale en lokale ontwikkelingen spelen er ook zaken die de landelijke vastgoedsector raken. Bijvoorbeeld het toenemende aantal beleggers dat om begeleiding vraagt en die Comma Vastgoed ook kan helpen. Boy: "Beleggers zoeken naar rendement op hun stenen. De woningmarkt is overspannen aan het raken en particulier vastgoed is inmiddels dan ook behoorlijk duur. Daarom zie je steeds meer beleggers uitwijken naar bedrijfsmatig onroerend goed. Wij adviseren dergelijke investeerders regelmatig over interessante objecten om in te investeren." Overigens vormt ook de woningmarkt een investeringscategorie waarin de heren actief zijn, maar daarbij gaat het dan exclusief om verhuurde woningen als beleggingsobjecten.

'Grappig genoeg geldt dat ook tegenwoordig een bord in de tuin nog altijd het beste werkt'

Met Big Data en IoT (Internet of Things) pakt Maarten er nog een trend uit die algemeen speelt en ook zeker belang heeft voor het makelaarsvak. "Vooral grote, landelijke partijen bouwen momenteel uitgebreide databases op van transacties en verhuisbewegingen. In principe zorgen dergelijke ontwikkelingen voor verhoogde transparantie van markten, maar dat zal ons als makelaars alleen maar helpen. Want ook al zijn steeds meer gegevens beschikbaar voor velen, wij bezitten als makelaars de expertise om data te interpreteren en te koppelen aan de concrete wensen van klanten." Zelf hebben Maarten, Boy en Jeroen ook hun database opgebouwd en zijn ze daarnaast gespitst op andere innovatieve toepassingen die helpen hun service nog verder te perfectioneren. Momenteel werken ze bijvoorbeeld aan een verfrissende nieuwe huisstijl en website, wat positieve gevolgen

heeft voor de online presentatie. Daarnaast wordt gekozen voor in het oog springende marketing, zoals tijdelijke graffiti. Dergelijke bewuste en onderscheidende keuzes vergroten de zichtbaarheid aanzienlijk, aldus Boy.

Toch gaat hun openheid voor nieuwe techniek hand in hand met Hollandse nuchterheid, en met een goede reden, zo blijkt uit een slotwaarneming van Maarten. "Natuurlijk houden we de vinger aan de pols van relevante innovaties op ons vakgebied. Tegelijk werken traditionele marketingtechnieken ook nog uitstekend. Grappig genoeg geldt bijvoorbeeld dat ook tegenwoordig een bord in de tuin nog altijd het beste werkt. En zo nuchter staan we er ook in: het draait om bricks. De clicks zijn alleen van belang als ze ook toegevoegde waarde voor onze service hebben."

