

Domicilie Bedrijfshuisvesting is gespecialiseerd op het terrein van bedrijfshuisvesting: aan- en verhuur, aan- en verkoop en taxaties van bedrijfsmatig onroerend goed, maar ook bedrijfs- en beleggingsadvies. “We zijn een fullservice makelaarskantoor met focus op de zakelijke klant.”

DOMICILIE BEDRIJFSHUISVESTING

# DÉ SPECIALIST VAN DE ZAKELIJKE VASTGOEDMARKT IN DE VALLEI

De eigenaar van een groot opleidingsinstituut uit Ede wilde het bedrijfsgebouw verkopen en klopte daarom aan bij Ben van de Velde. De register makelaar en taxateur van Domicilie Makelaars voor wonen en werken, met een vestiging in Ede en Nijkerk, ging graag met de eigenaar van het bedrijfspand in gesprek. “Eerst wilde ik weten wat de reden van de verkoop was en welke huurders er nog meer in het pand zaten. Pas na het inwinnen van allerlei cruciale informatie kon ik de markt op om te kijken welke koper erbij paste”, legt Van de Velde uit. Dat het pand supersnel is verkocht verbaast de makelaar en taxateur niks. Hij somt de voordelen op: “Het ligt centraal in het land. Je kunt er met het openbaar vervoer komen, de parkeergelegenheid is optimaal en er zit een grote bedrijfskantine in. En het bedrijfspand ligt ook nog eens in groene ecologische omgeving.”

Maar een bedrijfspand verkoopt zichzelf natuurlijk niet. Na de gesprekken met de eigenaar wist hij wat zijn wensen waren en kon hij kijken welke type bedrijven interessant waren als koper. Eerst zocht Van de Velde regionaal en daarna provinciaal, waarna hij op een paar interessante kopers stuitte die hij benaderde.

Het voorbeeld kenmerkt de werkwijze van Van de Velde en Domicilie Bedrijfshuisvesting. Oog voor het belang van de klant en daaruit voortvloeiende persoonlijk aandacht en het

opbouwen van een band die niet stopt na de verkoop of verhuur. Andere onderscheidende kenmerken van Domicilie Bedrijfshuisvesting zijn de expertise van de regionale markt, het uitgebreide netwerk en de proactieve werkwijze. “Wij doen natuurlijk wel wat meer dan het plaatsen van een advertentie op Funda in Business. We benaderen partijen waarvan wij denken dat we een interessant bedrijfspand voor ze in de aanbieding hebben.” In het Edese kantoorpand zit nu opnieuw een opleidingsinstituut.

## BEDRIJFSHISTORIE

In 1998 richtte Nick de Boer Domicilie Makelaars voor wonen en werken in Ede op. “De mentaliteit van dichtbij de mensen staan en er voor klant zijn is in al die jaren centraal blijven staan”, zegt Van de Velde. Hij kwam zelf in 2014 werken bij de vestiging die in inmiddels in Nijkerk was geopend. Van de Velde is specialist in commercieel vastgoed en heeft daar een grote passie voor. Sindsdien legt Domicilie zich ook toe op bedrijfsmatig onroerend goed met Domicilie Bedrijfshuisvesting. “We houden ons bezig met de (ver)huur, (ver)koop en taxaties van bedrijfsmatig en onroerend goed. Niet alleen in Ede en Nijkerk maar in de hele regio. Daarmee groeide het kantoor uit tot een full-service makelaarskantoor.”

## SPECIALISATIE COMMERCIEEL VASTGOED

“Het neerzetten van de specialisatie in commercieel vastgoed is echt een andere tak van sport dan het verkopen van een woning aan een particulier”, legt Van de Velde uit. “Veel mensen in Ede kennen ons makelaarskantoor en daarom wilden wij echt iets anders neerzetten met Domicilie Bedrijfshuisvesting. Het is ook een totaal andere vorm van dienstverlening met een andere aanpak. Waar het bij de particulier draait om emotie, kijken wij met de ondernemer waar hij over vijf jaar wil staan. En van daaruit kijk je welk bedrijfspand daarbij past. Het geven van advies gaat op een heel andere manier.”





Van de Velde legt uit dat Domicilie Bedrijfshuisvesting zich op meerdere vlakken onderscheidt van andere makelaars. Bijvoorbeeld omdat ze bij de NVM zijn aangesloten. “Mijn collega’s en ik hebben de benodigde diploma’s waarmee we de kennis en kunde in huis hebben om ondernemers te ontzorgen. Wij hebben de juridische kennis om klanten te behoeden voor een misstap.” Op die manier werkt het kantoor vanuit de inhoud, maar het draait vanuit de optiek van Van de Velde ook om de relatie met de klant. “Het liefst ga ik naast de ondernemer staan om te kijken waar zijn behoefte zit.” Alleen op

### ‘WIJ HEBBEN DE JURIDISCHE KENNIS OM KLANTEN TE BEHOEDEN VOOR EEN MISSTAP’

deze manier kunnen hij en zijn collega’s toegevoegde waarde leveren. Het draait om het meedenken, het stellen van de juiste vragen en persoonlijke aandacht.

### BAND

De bedrijfsmakelaar en taxateur vindt het leuk om een band op te bouwen met een ondernemer. Het aan- of verkopen is niet het eindpunt voor hem maar juist het startschot. “Wij merken dat ondernemers het waarderen als we met ze meedenken, bijvoorbeeld bij vraagstukken over een lastige zittende huurder. Maar ook zaken

als een investering in zonnepanelen of het duurzaam maken van het pand. Voor mkb'ers en grootzakelijke klanten doen we de huur en verhuur of aan- en verkoop van retail panden, kantoren en bedrijfsruimtes."

### TEVREDEN KLANTEN

Nog een voorbeeld van hoe Van de Velde te werk gaat. "Een ondernemer uit Nijkerk heeft een kantoorcomplex als beleggingsobject in bezit en hij zocht zelf de huurders. Hij kwam bij ons terecht met de vraag of wij konden kijken wat geschikte huurders waren." Vervolgens gingen Van de Velde en zijn collega's kijken in het pand om te zien welke huurders er zaten. "Zo konden wij de vraag beantwoorden welke andere ondernemers zich nog meer in het pand thuis zouden voelen." De gedachte daarachter is dat bedrijven die complementair aan elkaar zijn een meerwaarde vormen; win-win. Het plan van Van de Velde werkte en het gebouw van de ondernemer zit vol huurders. De strategie die vooraf bedacht was door Van de Velde en zijn collega's bij Domicilie voorzag ook in de verkoop van het pand. Iets wat het kantoor voor bedrijfsmakelaardij natuurlijk graag doet voor de eigenaar.

**'OF HET NOU GAAT  
OM EEN KERK,  
WINKELCENTRUM OF  
BEDRIJFSPAND, WE  
KIJKEN ALTIJD NAAR  
WAT DE HIGHEST USE  
VAN PAND IS'**

Ben van de Velde.

### LANGGEKOESTERDE DROOM

Voor een andere ondernemer vond Van de Velde een geschikte winkelruimte. "Deze man was al eens bij me gekomen met de vraag of ik iets wist", vertelt de bedrijfsmakelaar. Op dat moment had Domicilie Bedrijfshuisvesting niets in de aanbieding wat aan de eisen voldeed. Toen er later een winkelruimte van 300m<sup>2</sup> met daarboven drie wooneenheden in onze portefeuille kwam, belde Van de Velde hem op. De ondernemer zocht nog steeds een pand en zo konden Van de Velde en zijn collega's twee ondernemers blij maken: de verkoper van het pand en natuurlijk de nieuwe eigenaar. Zelf was Van de Velde ook blij, want de meeste beleggers willen wel de drie wooneenheden kopen maar niet de winkelruimte. "In dit geval begon de vrouw van de belegger een zaak in een gedeelte van de winkelruimte. Het was haar langgekoesterde droom om voor zichzelf te beginnen." Dus eigenlijk waren er drie ondernemers blij met deze deal.

De bovengenoemde ondernemer was ook belegger en daarvan zien Van de Velde en zijn collega's van Domicilie Bedrijfshuisvesting er steeds meer op de zakelijke vastgoedmarkt komen. "Beleggers zoeken vastgoed als inves-





## DOMICILIE BEDRIJFSHUISVESTING B.V.

Domicilie Bedrijfshuisvesting B.V. is specialist op het terrein van bedrijfshuisvesting, taxaties, aan- en verhuur en aan- en verkoop van bedrijfsmatig onroerend goed. Het kantoor kent de vastgoedmarkt in de FoodValley, van Ede-Wageningen tot Amersfoort als geen ander en is sterk op de markt voor kantoorgebouwen, bedrijfsruimten en winkels. Steeds meer bedrijven uit de regio weten Domicilie Bedrijfshuisvesting te vinden voor de rol als huismakelaar. Vanuit twee vestigingen in Ede en Nijkerk werkt het team van het makelaarskantoor aan de volgende diensten:

- advies over bedrijfshuisvesting;
- bemiddeling bij verkoop en verhuur van bedrijfsmatig vastgoed;
- bemiddeling bij aankoop en aanhuur van bedrijfsmatig vastgoed;
- taxaties herbouwwaarde bedrijfshuisvesting;
- taxaties van bedrijfspanden en bedrijfsruimten;
- advies en begeleiding bij vastgoed beleggingstransacties.

**‘HET DRAAIT OM  
HET MEEDENKEN,  
HET STELLEN VAN  
DE JUISTE VRAGEN  
EN PERSOONLIJKE  
AANDACHT’**

83

tering om te verhuren. De economie draait goed en rente staat laag. Het is een constructie die je steeds vaker ziet omdat geld op de bank zetten natuurlijk niet zoveel oplevert.” De bedrijfsmakelaar benadrukt wel dat hij en zijn collega’s meer huur en verhuur doen dan aan- en verkoop. “Maar altijd staat de wens van de klant voorop. We behartigen zijn belang.”

### TREND VERDUURZAMING KANTOORPANDEN

Een trend in de markt die Van de Velde bespeurt is het al dan niet verduurzamen van kantoorruimtes. “In 2023 is er de verplichting dat elk kantoorpand energielabel C moet hebben. Veel ondernemers zitten dan ook met de vraag of ze zullen investeren in zonnepanelen en welke verwarmingssystemen er in het pand moeten komen. Wij helpen ze met de vraag hoe ze kunnen anticiperen op bepaalde wetgeving.” Het draait

daarbij volgens Van de Velde vooral om bewustwording. Hij stelt zijn klant een prikkelende vraag om te zien hoe hij daar tegenover staat. “De ene klant zegt dat hij het leuk vindt om er meer over te weten. Terwijl de ander zegt dat ik gewoon op zoek moet gaan naar een bepaald pand.” Voor Domicilie Bedrijfshuisvesting is het interessant om zich met deze adviesrol ook onderscheidend op te kunnen stellen ten opzichte van anderen partijen.

### BEDRIJFSTAXATIES

Een andere trend die Van de Velde waarneemt in het vak is de scheiding tussen die van het makelaarsgedeelte en de bedrijfstaxaties. “Wij zijn echt gespecialiseerd in het waarderen en taxeren van commercieel vastgoed. We zijn gediplomeerd en mogen voor elke financiële instelling werken”, zegt de beëdigd taxateur. Banken stellen

tegenwoordig hoge eisen aan een taxatierapport van commercieel vastgoed, omdat zij dit moeten kunnen verantwoorden aan toezichthouders AFM en DNB. Vroeger kon iedere makelaar dit doen, maar tegenwoordig niet meer aangezien het om complexe materie gaat. Domicilie is naast taxaties ook in te zetten voor waardebeoordelingen en herwaarderingen, wat handig is voor een partij om een investeringsbeslissing op te baseren. “We worden tegenwoordig ook veel gebeld door woningcorporaties en gemeenten. Of het nou gaat om een kerk, winkelcentrum of bedrijfspand, we kijken altijd naar wat de highest use van pand is. Oftewel de hoogst mogelijke prijs bij het meest ultieme gebruik. Dat is ons doel.”

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