



IJSSELSTREEK ZAKELIJK

SPIN IN HET WOERDENSE WEB

Woerden is door de centrale ligging, bereikbaarheid en aanwezigheid van voorzieningen in de directe omgeving een aantrekkelijke stad voor ondernemers. Bij IJsselstreek Zakelijk, al veertien jaar actief in de eredivisie van makelaars in bedrijfsmatig vastgoed, weten ze dat als geen ander. Toch zijn er volgens eigenaar Erik de Jager nog flinke stappen te zetten: "Woerden loopt uit de pas met de landelijke ontwikkelingen als het gaat om bedrijfsmatig vastgoed. Samen met de gemeente werken we hard aan oplossingen."

IJsselstreek Zakelijk richt zich enkel en alleen op bedrijfsmatig vastgoed. Vanuit het centrum van Woerden zijn Erik de Jager, Loretta Hoek en Alex de Zwart actief van Bodegraven tot Wijk bij Duurstede en van Breukelen tot Vianen, waarbij de focus op de driehoek Woerden - Utrecht - Vianen ligt. In hun werkgebied worden ze versterkt door samenwerkingsverbanden. De sa-

menwerking met ander kantoren is één van de zaken die maken dat IJsselstreek Zakelijk bovenop de ontwikkelingen in het werkgebied zit, geeft De Jager aan: "Dat zijn vaak kantoren van oud-collega's, die gespecialiseerd zijn in woningen. Die hebben een ander specialisme, maar spreken wel veel mensen. Op het moment dat zij ergens zijn en horen dat de bakker in die straat zijn pand te klein

vindt worden, dan bellen ze ons. Wij gaan dan op pad om te proberen er een opdracht uit te krijgen. Vervolgens zijn wij dan makelaars die prima kunnen delen, wat best bijzonder is in ons vak. 'Je hebt mij geholpen, ik heb een deal dankzij jou, dus stuur me maar een nota'. Door te delen kun je groeien. Dankzij hen zitten we overal dicht op het vuur, dat is het businessmodel en dat werkt nog steeds."

EERLIJK

Wie Erik de Jager spreekt, proeft binnen vijf minuten de passie en bevologenheid wanneer hij over zijn vak praat. Zijn bedrijf is bewust klein, maar de daden zijn groot. 'Blijkbaar doen we iets wat niet zo vanzelfsprekend is', zei De Jager in een eerder interview. Op de vraag wat dat dan is, reageert hij: "Het geheim is misschien wel dat we éerlijke makelaars zijn. Dat schijnt gek te klinken, maar bijna al onze opdrachtgevers zijn terugkerend. We helpen iemand echt en lossen problemen op. Daar staat bovendien een redelijke vergoeding tegenover. We leggen uit wat we doen en houden tijdens de opdracht voortdurend contact met de opdrachtgever. Zo begrijpen ze ook steeds waar we mee bezig zijn en wat we voor ze aan het doen zijn."

MARKETING

Toch is het allersterkste punt van IJsselstreek Zakelijk de laatste jaren toch de goede marketing gebleken, legt De Jager uit. "Kijk, de ouderwetse makelaar timmerde een bord op zijn pand en ging zitten wachten tot er iemand belde. Die makelaar bestaat al jaren niet meer. Je moet een netwerk opbouwen, dat moet je ook leuk vinden, maar vooral ook dienstverlener zijn. Officieel zijn we makelaar en taxateur, maar eigenlijk zijn we vastgoedadviseurs. We luisteren naar mensen die een probleem hebben, soms attenderen we ze op een probleem. Vervolgens gaan we op zoek naar een oplossing. Heb jij een kantoorruimte waar al jaren een halve verdieping leegstaat? Dan zeggen wij dat je geld laat liggen. Als het binnen je bedrijf past, kun je beter gaan onderverhuren, dan levert het je geld op. Of als je een bedrijf hebt dat al wat langer bestaat, je hebt wat geld gespaard en wilt eens een pand kopen, maar eigenlijk is dat pand te groot. Nou, dan verhuur je een verdieping en zit je zelf bijna gratis, even gechargeerd gezegd. Met de huidige rente blijft er echt wel wat over. 'Gebruik je 't niet, verkoop 't dan', zegt een platform voor tweedehands kleding."

BLIJ MAKEN

"Het geheim achter onze continuïteit is ook dat we doen wat we heel leuk vinden", vertelt Loretta Hoek. "We gaan altijd echt op zoek naar de partij die het beste bij het pand past. Dat doen we door ons grote netwerk aan te spreken, maar ook door langetermijndenken. Niet mensen iets wijs maken, maar een goede oplossing bieden waar ze écht blij mee zijn. Zo krijg je ambassadeurs." Mensen blij maken is iets waar ze bij IJsselstreek Zakelijk bedreven in zijn, misschien wel juist ook omdat het bedrijf met vier personen bewust klein is gebleven. De Jager: "Het voordeel is dat je dan ook heel snel kunt zijn. We worden

regelmatig door iemand gebeld met de vraag of we een bepaald pand willen taxeren. Dan vragen we wat het doel is van de taxatie en geven we aan wat we nodig hebben. Vervolgens komt altijd de vraag wanneer we kunnen komen taxeren. As ik dan die middag een gaatje in mijn agenda heb, dan kan ik er dus diezelfde dag nog zijn. Dan vallen mensen nog wel eens van hun stoel.”

MANUSJE-VAN-ALLES

De variëteit in panden waarmee IJsselstreek Zakelijk zich bezighoudt is groot. “Normale kantoor- en winkelpanden natuurlijk, maar we zijn nu ook bezig met een groot logistiek centrum. Daarnaast zijn we in hartje Woerden nu bezig met de verkoop van een monumentaal woon-winkelpand uit begin 1800. In zo'n traject gaan we ook het gesprek aan met ontwikkelaars en bouwers, want we moeten heel goed weten wat je met zo'n

pand kunt, anders kunnen we het ook niet op waarde schatten. Eigenlijk zijn we een soort manusje-van-alles. Ik zeg wel eens dat we juristen, bouwkundigen en dealmakers zijn, maar ook af en toe sociaal medewerkers. We hebben echt een heel boeiend vak, dat kan ik niet vaak genoeg benadrukken.”

BELEGGEN

Erik de Jager merkt dat panden ook heel interessant zijn voor mensen die het als belegging zien. “Er zit veel spaargeld in de markt en er zijn veel mensen die dat niet meer naar de bank brengen, maar liever verhuurde bakstenen kopen. Dan belt iemand die vijf ton over heeft en het liefst een verhuurd woning wil kopen. Soms kunnen

wij die persoon dan motiveren om een winkel met een bovenwoning te kopen, die ze dan zelf kunnen gaan verbouwen. Dat soort dingen doen we ook in de hele regio. Beleggingen staan bij ons nooit op internet, maar we komen graag in contact met beleggers. Zodra we dan weten wat voor zoekprofiel ze hebben, dan houden we ze periodiek op de hoogte. Zo sparren we voortdurend met mensen die iets willen.”

WOERDEN

Ieder jaar voert IJsselstreek Zakelijk een onderzoek uit naar de stand van zaken in haar markt in Woerden. Daar kwam onlangs hun eigen Marktverslag Woerden 2019 uit voort, dat ook te downloaden is op www.ijsselstreekzakelijk.nl/marktverslagwoerden. Wat daarin opvalt is dat Woerden uit de pas loopt met gemiddeld Nederland en dat zit 'm vooral in de beperktheid van het aantal kantorentransacties in Woerden. In Nederland is dat aantal gestegen, in Woerden juist wat gedaald. “Het positieve is dat de gemeente dat ook gesignaleerd heeft en dat er een deskundigengroep is gevormd, waar ik zelf ook in zit, waarin over die ontwikkelingen gesproken wordt. We willen er naartoe dat we eigenaren van bepaalde kantoren toestaan om er ook 'wonen' van te maken. De vraag naar woningen is in Woerden ook nog steeds heel groot, de gemeente heeft gelukkig besloten daarin mee te gaan”, vertelt De Jager.

LEEGSTAND

Het tweede probleem in Woerden is de sterk oplopende leegstand van winkels, hebben Alex de Zwart en zijn collega's gesignaleerd. “We hebben hier een redelijk oud bestemmingsplan waarin je niet op de begane grond van een winkel mag wonen. We gaan nu hard maken richting de gemeente dat ze moeten meedenken met de eigenaren en het aan de Havenstraat, Achterstraat, Nieuwstraat en misschien ook de Rijnstraat en Voorstraat wél toe te staan. Je kunt namelijk beter een bewoond pand hebben dan een spookpand en een straat waar niemand loopt.” Op die manier proberen ze bij IJsselstreek Zakelijk een spin in het web te zijn, een sociaal werker en tipgever richting de gemeente wanneer gesignaleerd wordt dat er iets niet goed gaat. “Ze mogen ons altijd bellen en we geven altijd onze ongezoeten mening”, vult De Jager aan. “Maar de gemeente en wij dienen hetzelfde doel. We moeten praten, open staan voor elkaars mening en er wat mee doen.”

www.ijsselstreekzakelijk.nl

