



CMC BEDRIJFSMAKELAARS BEDIENT REGIO'S VALLEI EN UTRECHT MET OPLOSSINGSGERICHTE AANPAK

ACTIEF EN CREATIEF

Vraag en aanbod vinden elkaar niet altijd even makkelijk in de wereld van vastgoed. Juist daar bewijst CMC Bedrijfsmakelaars zijn toegevoegde waarde, met kennis van de markt in aansluitende regio's, een netwerk, een actieve aanpak en een creatieve benadering. "De oplossing voor een huisvestingsvraagstuk zit soms in een onverwachte hoek," verklaart makelaar-taxateur Vincent Bosman.

Volgens collega Sam van de Sluis zit CMC Bedrijfsmakelaars boven op de markt. "Wij stellen ons erg actief op en maken volop gebruik van marketinginstrumenten, zoals sociale media. Ook gaan we al vroegtijdig met acquisitie aan de slag als we weten dat er een pand voor verkoop of verhuur beschikbaar komt. Nog voordat de opdracht getekend is, denken wij alvast na over kandidaten met wie het zou kunnen matchen. Dan peilen we niet alleen de interesse bij ondernemers die in ons bestand zitten, maar soms ook bij bedrijven in de directe omgeving. Zo blijf je in feite vóór de markt. Daarmee maximaliseren we de kansen voor onze opdrachtgevers die een pand willen verhuren of verkopen en bedienen we tegelijkertijd snel en adequaat de partijen

die naar huisvesting zoeken. In onze optiek mag je zo'n actieve houding van een moderne makelaar verwachten."

NIEUWE INZICHTEN

De wereld van onroerend goed is voortdurend in beweging en vraagt ook om creativiteit, zo geeft Vincent aan. "Een klant denkt vaak vanuit zijn eigen referentiekader. Neem een klant die een zoekopdracht plaatst voor een kantoor van 300 vierkante meter, waar hij twaalf werkplekken wil creëren. Wanneer hij nu is gevestigd in een monumentaal pand, dan heeft hij in een modern gebouw minder wellicht minder ruimte nodig, door de efficiëntere indeling. In zo'n geval bekijken wij de mogelijkheid of dat binnen 200 vierkante meter te reali-

seren valt. Dat kan door het aantal gangzones te verminderen of slim om te gaan met vergaderruimtes die gemiddeld slechts tien procent van de tijd worden gebruikt. Wij werken onder meer samen met architecten die een idee kunnen schetsen op basis van het eisenpakket. Als je het visualiseert, ontstaan er vaak nieuwe inzichten. Hoe mooi is het als we de opdrachtgever een besparing in maandelijkse lasten weten te bieden door zijn wensen te verwerken in een compactere ruimte? Kortom, meedenken, ook al hebben we een kantoor van 300 vierkante meter in ons aanbod."

VIDEO'S

CMC Bedrijfsmakelaars is ook vernieuwend

waar het gaat om het in beeld brengen van objecten. Sam: "In de coronatijd, die fysieke bezichtigingen lastig maakte, besloten we om korte video's op te nemen die een ruimte in beeld brengen. We geven er een persoonlijk tintje aan en attenderen de kijker op de mogelijkheden. Het wekte dusdanig positieve reacties op, dat we het erin houden. Het verlaagt de drempel om op locatie te komen kijken en geeft geïnteresseerden een goed beeld van het object. Daardoor komen ze daarna, tijdens de daadwerkelijke bezichtiging, met concrete vragen en kunnen we daar direct antwoord op geven." Ook van groot belang is een goede aanmelding van het object op Funda in Business. Vincent: "Het lijkt vanzelfsprekend om een pand zo aantrekkelijk mogelijk te presenteren, maar dat gebeurt in de praktijk lang niet altijd. Naast het opnemen van een video besteden wij aandacht aan uitgebreide fotografie en een complete beschrijving, die de technische specificaties goed weergeeft. Afhankelijk van de locatie kunnen bijvoorbeeld de vloerbelasting, aanwezigheid van krachtstroom of de beschikbare internetverbinding relevant zijn."

OVER DE GRENZEN KIJKEN

"We denken mee om de mogelijkheden van een pand in kaart te brengen", vervolgt Vincent. "Wellicht staat de bestemming veel meer toe dan de huidige functie van kantoor. Als je dat onder de aandacht brengt, vergroot je direct de doelgroep. Wij willen vooral zo veel mogelijk kandidaten interesseren om een kijkje te komen nemen en uitnodigen met ons in gesprek te gaan. Welke specifieke behoeften bestaan er? Hoe realiseren we die op deze locatie? In overleg zijn heel veel dingen op te lossen, wellicht via bepaalde technische of praktische aanpassingen." Over doelgroepen gesproken: met kantoren in



Ede, Veenendaal en Utrecht bedient CMC Bedrijfsmakelaars een groot gebied van aaneengesloten regio's. Sam: "Dat geeft zowel aan de vraag- als de aanbodzijde heel veel potentie. Het loont voor ondernemers soms de moeite om over de grenzen van de eigen regio heen te kijken. Sommige bedrijven willen naar de grote stad trekken om meer internationale allure te verkrijgen, andere bewegen zich juist liever naar het oosten, omdat ze veel zaken doen op de Duitse markt. Door onze aanwezigheid in deze regio's zijn we een meerwaarde voor onze klanten en kunnen wij snel schakelen op dat gebied."

BUITEN KADERS DENKEN

Steeds meer opdrachtgevers die huisvesting zoeken schakelen CMC Bedrijfsmakelaars in. "Ondernemers hebben het druk met hun core business en in de zoektocht naar een geschikte locatie gaat nu eenmaal veel tijd zitten," verklaart Sam. "Wij beschikken over een diepgaande kennis

van de markt en hebben veel ervaring met transacties. Ook kennen we de valkuilen op juridisch vlak. Zo helpen wij klanten een juiste afweging te maken en geeft het ons een sterke onderhandelingspositie." Vincent vult aan: "Binnen ons netwerk hebben wij een veel groter aanbod voorhanden dan je op Funda in Business ziet. Mede door contacten met onder andere collega-makelaars, beleggers en beheerders beschikken wij vroegtijdig over informatie van panden die beschikbaar komen. Ook durven we buiten de kaders te denken en ondernemers te attenderen op een locatie die misschien in eerste instantie niet helemaal aan hun ideale profiel lijkt te voldoen, maar uiteindelijk toch heel mooi in het plaatje past. Soms moet je aannames of vooroordelen wegnemen en zoals gezegd nieuwe inzichten creëren."

KRUISBESTUIVING

Naast Bedrijfsmakelaardij kent CMC een aantal andere vormen van dienstverlening die voor een interessante kruisbestuiving kunnen zorgen, namelijk Vastgoedbeleggingen, Taxaties, Verzekeringen, Pensioenen en Collectieve Verzekeringen (voor beroepsgroepen die vergelijkbare risico's dragen). Vincent: "Zo bieden wij ondernemers een totaalpakket. Kijk alleen al naar het verzekeren van een bedrijfspand, dat veelal maatwerk betreft. Zowel richting de verkoper of verhuurder als de partij die huisvesting zoekt kunnen we snel uitsluitel geven over de mogelijkheden. Zelfs in lastige gevallen slagen we er vaak in om een oplossing te vinden, zeker doordat we vanuit marktkennis weten hoe we de verzekeraar van de juiste informatie moeten voorzien. Ook op dit vlak komen onze creativiteit en onze actieve aanpak om de hoek kijken."

**Meer informatie: www.cmc.nl
030 - 307 90 50**

