



Zoonen Commercieel Vastgoed

Kwaliteit, daar draait het om

Zoonen Commercieel Vastgoed in Ede bestond afgelopen 1 januari 10 jaar, maar de makelaars van dat bureau kunnen bogen op een ervaring die in een veel langere periode is opgebouwd. Teunis Zoonen en Eldert Kauffeld hebben beiden zowel de goede als de slechte tijd meegemaakt – en overleefd. Reden: altijd kwaliteit leveren. Of zoals Teunis Zoonen het zegt: “Wij streven altijd naar minimaal een 8,5.”

Eldert Kauffeld zit al 30 jaar in het vak, en Teunis Zoonen inmiddels zo’n 18 jaar. Beiden begonnen in een moeilijke tijd met een eigen makelaardij, maar Kauffeld relateert: “Als je in zo’n tijd begint, kan het alleen maar beter worden.”

Zoonen Commercieel Vastgoed bleef groeien, tegen de economische stroom in. Teunis Zoonen: “Je kunt dan bij de pakken gaan neerzitten, maar ook aanpakken. Ik ben bewust gaan investeren in mensen, en dat heeft er in geresulteerd dat er op

korte termijn een makelaar bij komt. Dat is dan makelaar nummer 4, en werknemer nummer 6. Ik heb me weinig van de crisis aangetrokken, er is zoveel werk dat je linksom of rechtsom je omzet best ergens vandaan kunt halen.” Kauffeld vervolgt:

“Maar je moet dienstbaar zijn. Heel veel makelaardijen vielen om omdat ze niet goed in de vingers hadden wat makelen nu echt inhoudt. Wat het vak is, dat je er een bepaalde commitment voor moet hebben. De basis is dat je het vertrouwen hebt van de opdrachtgevers. En dat je altijd op de goede manier je diensten verleent, je opdrachtgevers altijd op de juiste manier informeert. Eerlijkheid duurt het langst.”

Register

Die goede en betrouwbare dienstverlening wordt mede gegarandeerd door enkele belangrijke certificeringen. Zoonen: “Iedereen mag zich makelaar noemen, het is geen beschermd beroep. Dat wil nog wel eens leiden tot problemen. Wij staan in de belangrijkste registers ingeschreven en hebben alle papieren, dit om kwaliteit te waarborgen. Zowel Hanneke Schoeman-van Bennekom als ikzelf zijn Register Makelaar-taxateur en Register Taxateur. Op 1 januari jongstleden is er weer een nieuw register in het leven geroepen, het taxatieregister NRVT, dan moet je ook weer aan allerlei eisen voldoen om daarin te komen, en daar staan we ook weer beiden in. Wij nemen geen genoegen met een zesje, streven naar die 8,5 minimaal. Maar dat betekent dat je meer mensen nodig hebt en meer tijd om die zorg te verlenen, om de dienstverlening optimaal te hebben.” Voordeel van meerdere makelaars in een kantoor betekent volgens Kauffeld dat je je kunt specialiseren, terwijl je toch alle objecten kunt aannemen. “De een doet heel veel op de taxaties, de ander houdt zich meer bezig met de verhuur van bedrijfsmatig onroerend goed of de verkoop ervan, en dan heb je ook een beetje de onderverdeling van de grote objecten en de kleinschalige projecten. Daar moet je toch wel specialist in zijn, en de vaardigheden bezitten om in die markten te kunnen opereren.”

Proactief

De opdrachten worden niet alleen verkregen via het uitgebreide netwerk, maar ook door een proactieve opstelling. Kauffeld: “Je kent de markt, en als je weet dat er naar een bepaald object vraag is, benader je een projectontwikkelaar of een aannemer. Je hebt daar nog een oud gebouw staan, of een stuk grond liggen, wat dacht je daarvan?



Als dat goed ontvangen wordt, dan gaan we over tot een stuk ontwikkeling en gaan dat op de markt zetten.” Zoonen: “Wij zijn dus veel meer dan alleen een tussenpersoon die iets verkoopt of verhuurt. Het is veel breder dan dat, we zijn echt proactief.” Daarnaast doet Zoonen ook in in- en verkoop van beleggingspanden en -portefeuilles, en het (technisch) beheer. “Het komt steeds vaker voor dat een vastgoedeigenaar zegt: doen jullie het beheer. Dus om heel veel zorgen uit handen te nemen bij een opdrachtgever. We hebben daar ook een derdenrekening voor.”

Nota

De uitstekende reputatie die het kantoor heeft opgebouwd, heeft het mede te danken aan de zorgvuldige handelwijze. Zoonen legt uit: “We willen maximaal, zo compleet mogelijk advies geven aan onze opdrachtgever: we hebben een potentiële huurder, hier heb je zijn jaarcijfers, hier heb je nog meer gegevens en informatie over die huurder. Zie het als een soort antecedentenonderzoek, maar wij zorgen wel dat maximaal geadviseerd is naar onze opdrachtgever.” Dat kan er ook wel eens toe leiden dat een transactie afketst, zegt Kauffeld. “Een van de belangrijkste dingen, en daar creëer je ook een band mee met die ondernemer, is dat je tegen je opdrachtgever durft te zeggen: niet doen! Achteraf zijn ze je altijd

dankbaar, en zo creëer je vertrouwen en bouw je een reputatie op.”

Tussenstap

Zoonen noemt nog een ander aspect van zijn activiteiten: “Sommige opdrachtgevers weten vaak niet hoe ze actie moeten ondernemen als een huurder niet op tijd betaalt. Dankzij onze opleidingen weten we wat we moeten en mogen doen als een huurder niet betaalt. Wanneer we actie kunnen ondernemen om die huurachterstand zo klein mogelijk te houden. De laatste stap is de inschakeling van een incassobureau, maar je moet daar tussenin juist een overlegfase kunnen inbouwen. Een minnelijk overleg met die huurder hebben: waarom betaal jij niet? Heb je even een slechte fase, dan schorten we het op, bijvoorbeeld. Maar niet gelijk de ondernemer de nek omdraaien. Wij proberen altijd die tussenstap te maken, want wij kennen ook de huurder, één gesprekje kan vaak al voldoende zijn om de boel vlot te trekken.” ■

www.zoonenvastgoed.nl