

“Samenwerking staat voorop, want je hebt elkaar nodig in een markt waarin het draait om maatwerk”, aldus Jan Paul van de Hoef.



Het monumentale eigen pand van Keus Bedrijfsmakelaardij



JAN PAUL VAN DE HOEF, KEUS BEDRIJFSMAKELAARDIJ, OVER MARKTONTWIKKELINGEN BEDRIJFSHUISVESTING:

“DE REGIO GAAT EEN ENORME BOOST KRIJGEN”

Vraag en aanbod in de markt van bedrijfshuisvesting vormen een afspiegeling van de economie. Dat de conjunctuur weer in de lift zit, merkt Keus Bedrijfsmakelaardij in Ede aan de toenemende omloopsnelheid binnen de portefeuille. “Er staat hier nog veel meer te gebeuren,” meldt directeur Jan Paul van de Hoef, “zeker door de aanzuigende werking van het World Food Center.”

Keus Bedrijfsmakelaardij heeft ze allemaal meegemaakt, de curves in de economie, van stormachtige tijden tot rustig vaarwater, crisis en uiteindelijk weer de stijgende lijn van dit moment. “Ik zit alweer bijna 34 jaar in het vak,” vertelt Van de Hoef, die nog uit de tijd stamt dat een registermakelaar en taxateur - zoals hij - officieel beëdigd moesten worden. Zijn ervaring vertaalt zich niet alleen in een uitgebreide kennis van de markt, maar ook in ontwikkelingen op lange termijn en gevolgen van bepaalde economische keuzes. Voordat hij een aantal situaties uit het heden en de nabije toekomst schetst, laat hij eerst de dienstverlening van zijn makelaardij de revue passeren. “We richten ons uitsluitend op bedrijfshuisvesting en bemiddelen vanuit die hoedanigheid in verkoop en verhuur van winkels, kantoorpanden en overige bedrijfsruimten, veelal hallen, ook voor de industriële sector. De nadruk ligt op de regio rondom Ede, maar we werken tevens landelijk. Een andere discipline

betreft de taxatie van objecten, meestal voor financieringsaanvragen.”

BELEGGINGSPORTEFEUILLES

Binnen de specialisatie van onroerend goed voor het bedrijfsleven houdt Keus Makelaardij zich bovendien bezig met het beheren van beleggingsportefeuilles. “Bijvoorbeeld een winkelcentrum of een deel daarvan, een woonboulevard, maar ook een project met tientallen woningen. Dat betekent heel goed je huiswerk doen: alle specificaties uitzoeken en zorgvuldig documenteren, de waardes bepalen en vervolgens in de markt polsen wie mogelijk interesse heeft. Naast pensioenen, beleggingsfondsen en regionale partijen zien we tegenwoordig steeds meer particuliere beleggers, die door de lage rentestand besluiten om te investeren in dergelijke projecten, met een te verwachten hoger rendement. Bij dergelijke opdrachten hoort een gedegen screening van potentiële kopers op basis van de wensen van de verkopers. Wij

werken uitsluitend op basis van exclusiviteit en zullen zo'n portefeuille niet openbaar - via internet - in de markt brengen. Oneerbiedig gezegd moet je er niet mee gaan leuren, dat werkt negatief. Het dient het belang van de verkoper om rust te bewaren rondom de objecten en discreet om te springen met alle betrokken partijen. Wat hier op kantoor wordt besproken, blijft hier.”

SAMENWERKING

De tijd dat klanten op grote schaal spontaan binnenliepen bij een makelaar, ligt achter ons. “Het gebeurt nog maar zelden dat we hier met elkaar aan tafel zitten om het aanbod te presenteren”, zegt Van de Hoef. “Objecten voor bedrijfshuisvesting toon je sowieso niet in de etalage, aangezien het altijd maatwerk betreft. 95 procent van de informatieaanvragen rolt via internet binnen. Hoofddrolspelers daarin zijn Funda in business en RealNext. Onze eigen website bevat een integratie van dit laatste platform,

waarbij het aanbod ook objecten uit de portefeuilles van collega-makelaars toont. Samenwerking staat voorop, want je hebt elkaar nodig in een markt waarin het draait om maatwerk. Het gebeurt regelmatig dat je binnen je eigen portefeuille niet exact dat kunt bieden wat volledig aansluit bij de wensen van een ondernemer. Dan trekken we samen op met een collega en doen in zulke gevallen ook meestal samen de bezichtiging. Bedrijfsmakelaardij anno 2017 betekent actief landelijk netwerken, bijvoorbeeld door veel business- en overheidsgerelateerde bijeenkomsten bij te wonen. Dan weet je wat er leeft. Klanten komen niet zomaar meer naar jou toe, je moet ze actief opzoeken.”

INHAALSLAG

In Ede en omgeving trekt met name de markt voor winkelpanden en bedrijfshallen aan; kantoorpanden blijven nog wat achter. Van de Hoef: “Veel ondernemingen zaten door economische veranderingen op een gegeven moment te groot of juist te klein behuisd, maar konden in de crisistijd niet bewegen. Nu zie je dat er zich een inhaalslag aftekent en dat ze stappen zetten die ze twee jaar geleden al wilden doen. Een aantal ondernemers benut nu de koopoptie die destijds

vaak in het huurcontract is opgenomen. Sowieso heerst in deze regio vooral een cultuur van kopen. De keuze voor huren hangt veelal samen met de behoefte aan flexibiliteit. Vandaag heb je bij wijze van spreken 1000 vierkante meter nodig, morgen 500.” Opmerkelijk genoeg leeft volgens de Edese makelaar de interesse in winkelpanden op. “Na de kaalslag van de afgelopen jaren begint de markt zich weer te zetten. De daling van de prijzen schept mogelijkheden voor nieuwe ondernemers of partijen die het door de lage overheadkosten opnieuw willen proberen. Daarbij valt momenteel makkelijker met banken te praten, waarvan sommige in het verleden geen vastgoed meer financierden, door gebrek aan geld.”

GELUKKIGSTE GEMEENTE

Keus Bedrijfsmakelaardij signaleert binnen de middenstand vooral een toename van foodgerelateerde zaken. In die sector is echter nog een minstens zo belangrijke ontwikkeling op til. “De komst van het World Food Center in Ede zal een enorme boost aan deze toch al economisch sterke regio geven”, meent Van de Hoef. “Bedrijven willen zich hier graag vestigen, vanwege de centrale ligging, de makkelijke bereikbaarheid via snelwegen en twee

Intercity-stations, maar zeker ook vanwege de hoge arbeidsproductiviteit en -moraal. Ede groeit straks naar 130.000 inwoners en bezet op dit gebied nu al een 26e plek in Nederland, bovendien wees een recent onderzoek uit dat dit de ‘gelukkigste gemeente’ binnen onze landsgrenzen is, als het gaat om kwaliteit van wonen, werken en leven.” Dat biedt kansen, maar dingen lopen niet vanzelf. “Er valt, met name voor de bouwsector, ontwikkelaars en pandeigenaren, nog een flinke slag te maken op het gebied van energiebesparing: revitaliseren of, indien economisch onhaalbaar, slopen en opnieuw bouwen. Steeds vaker wordt gekeken naar totale huisvestingskosten, inclusief energie. Bij een aantal banken valt energielabel C of hoger al niet meer te financieren en mogen overheidsgerelateerde huurders niet meer in zo’n pand trekken. Sommige bedrijven willen imagotechnisch niet in een onzuinig gebouw zitten, bijvoorbeeld vanwege lagere kansen bij aanbestedingen. De ontwikkelingen gaan zeer snel en we moeten allemaal mee.”

www.makelaardij.com



MOMENTEEL IN DE VERHUUR



MOMENTEEL IN DE VERHUUR



MOMENTEEL IN DE VERHUUR



VERKOCHT DOOR KEUS BEDRIJFSMAKELAARDIJ



VERKOCHT DOOR KEUS BEDRIJFSMAKELAARDIJ



MOMENTEEL IN DE VERHUUR