

# Lokale/regionale makelaar blijkt interessante partij voor vastgoedfondsen en institutionele beleggers

In de Top 101 Makelaars van PropertyNL neemt Basis Bedrijfshuisvesting de 17e positie in. Het bedrijf timmert uitstekend aan de weg tussen de landelijke/internationale spelers. De dynamiek in de branche en de tendens van marktpartijen om over te gaan tot schaalvergroting en ketenvorming was reden voor vastgoedmanager Jan-Jeroen Schaap om in zijn 'Masterproof' voor zijn opleiding tot MRE de toekomst voor lokaal/regionaal georiënteerde makelaarskantoren te onderzoeken.



Jan-Jeroen Schaap (links) in gesprek met bedrijfsmakelaars van Basis, v.l.n.r. Mark van Burken, Dick Heesen, Ron van der Kooij en Sander Zwaan

Aan de hand van vastgoedstatistieken stelt PropertyNL jaarlijks een Top 101 Makelaars samen. Het aantal en de hoogte van de transacties zijn daarin leidend. Tussen de vele makelaarskantoren die Nederland kent komen landelijk en internationaal actieve makelaars steeds hoger op de ranglijst te staan. Deze opmars komt voort uit veranderingen in de bedrijfsmakelaardij onder invloed van schaalvergroting, professionalisering, ketenvorming, internationalisering en internet. Opvallend is de 17e positie van Basis, die zich tussen de landelijk/internationale spelers schaart met een puur lokale/regionale focus. Basis Bedrijfshuisvesting meent dat drie pijlers de fundatie vormen tot dit succes. Allereerst regionale marktkennis. Het bedrijf heeft in de afgelopen twintig jaar een goede bekendheid met ondernemers en gemeenten opgebouwd en weet wat er lokaal speelt. Ten tweede een goede dekking door middel van vier kantoren in de regio's Leiden,

**“Er zijn uitstekende mogelijkheden voor landelijke/internationale en lokale/regionale bedrijfsmakelaars om naast elkaar te werk te gaan”**

Gouda, Alphen aan den Rijn en Zoetermeer. En als derde onderkent Basis het belang van goed geschoold personeel.

## Marktgolf

Zo heeft Jan-Jeroen Schaap onlangs de titel Master of Real Estate (MRE) behaald aan de Amsterdam School of Real Estate van de Universiteit van Amsterdam. Schaap is sinds 1997 als bedrijfsmakelaar werkzaam bij Basis Bedrijfshuisvesting. Aanleiding voor zijn Masterproof was een publicatie in

Vastgoedmarkt van september 2006, over de fusie tussen de bedrijfsmakelaarskantoren Colliers NMS en RSP/Schüssel. Schaap: “Als reden gaven zij te kennen geen toekomst te zien voor een onafhankelijk bedrijfsmakelaarskantoor met een lokaal/regionale focus. Die uitspraak wilde ik graag nader onderzoeken en heb daarvan mijn afstudeeropdracht gemaakt. Is hier sprake van een marktgolf? De titel van mijn scriptie luidt dan ook “De Toekomst van het Lokale/Regionale Makelaarskantoor”.

## Interviews

Middels een drietal economische theorieën en interviews, evenredig verdeeld tussen landelijke/internationale en lokale/regionale spelers in de markt, onderbouwde Jan-Jeroen Schaap zijn bevindingen. Een opvallende eindconclusie uit het rapport luidt dat landelijk en internationaal opererende makelaarskantoren grotendeels een ander marktgebied bestieren dan de lokale/regionale kantoren. Landelijk/internationale kantoren zijn veelal corporate client van grote bedrijven. Makelaardij is hierbij vaak een afgeleide van het totale pallet aan diensten. Lokale/regionale kantoren vinden haar klanten voornamelijk in het MKB, dat ca. 99% van het totale bedrijfsleven in Nederland betreft. Er blijkt sprake te zijn van twee verschillende marktgebieden en een gedeeltelijke overlap. “Die conclusie leidde al snel tot een tweede conclusie in mijn rapport”, aldus Jan-Jeroen Schaap. “Er zijn uitstekende mogelijkheden voor landelijke/internationale en lokale/regionale bedrijfsmakelaars om complementair te opereren.”

Hij legt uit: “Wanneer een landelijk/internationaal kantoor door haar klant wordt aan-

gesproken voor nieuwe bedrijfshuisvesting ontbreekt vaak de specifieke kennis van de betreffende regio. Terwijl die bedrijven vaak op regionaal niveau verschuiven. Uit onderzoek blijkt zelfs dat 80 procent van de verhuisbewegingen binnen de regio plaatsvindt. Dit in verband met benodigde infrastructuur, locatie van klanten en leveranciers en niet te vergeten het personeel. Een partij als Basis Bedrijfshuisvesting bestrijkt alleen het gebied tussen de grote steden Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht in, en weet daar van de hoed en de rand. Er zijn contacten met de lokale politiek en met ondernemers via ondernemersverenigingen en andere bedrijvennetwerken. De know-how van een dergelijk kantoor kan een belangrijke toegevoegde waarde blijken voor grote bedrijven c.q. beleggingsfondsen, naast de reguliere landelijke of internationale partij. Zij kennen het gebied immers als geen ander.”

## Enkele stappen voor

Volgens Jan-Jeroen Schaap geven juist de opgebouwde contacten met de lokale markt, de lokale kennis en de lokale naamsbekendheid Basis Bedrijfshuisvesting enkele stappen voor op de landelijke/internationale spelers. De vestiging in de regio en de proactieve aanpak blijken daarmee hun vruchten af te werpen. In een vastgoedmarkt die niet 100 procent transparant is heeft de lokale/regionale speler een duidelijk voordeel ten opzichte van de kantoren die niet regionaal actief zijn. “Een mooi voorbeeld heeft zich in Gouda afgespeeld”, aldus Schaap. “Via goede contacten met de gemeente aldaar werd ons bekend dat een perceel met gedateerde

bebouwing hoog op de nominatie stond bij de gemeente Gouda om te worden herontwikkeld. Gesprekken met de eigenaar van het betreffende perceel leidde vervolgens tot een

**“Door als beleggingsfonds samen te werken met een partij als Basis Bedrijfshuisvesting, naast een landelijke/internationale makelaar, breng je het internationale netwerk in contact met de regionale markt”**

koop/verkoop en thans vinden onder begeleiding van ons kantoor in Gouda gesprekken plaats met een ontwikkelaar voor het ontwikkelen van een hoogwaardige kantorenlocatie. Een creatief proces dat uitsluitend te initiëren is wanneer je midden in het werkgebied staat.”

“De toekomst voor het lokale/regionale makelaarskantoor is wel degelijk gewaarborgd. Ook voor vastgoedfondsen en institutionele beleggers heeft een lokaal/regionaal kantoor een belangrijke meerwaarde. Door als beleggingsfonds samen te werken met een partij als Basis Bedrijfshuisvesting, naast een landelijke/internationale makelaar van bedrijfsonroerend goed, breng je het internationale netwerk direct in contact met de regionale en lokale markt. Dat zie ik als dé ontwikkeling van de toekomst”, besluit Jan-Jeroen Schaap.

Voor belangstellenden is het rapport te downloaden vanaf de website van de Amsterdam School of Real Estate: [www.vastgoedkennis.nl](http://www.vastgoedkennis.nl).