



Vlnr. Jos van der Ham, Rudi van Wechem, Robert Kuiper en Majelle Wissink.

Kennis is macht en meten is weten. Frisia Makelaars heeft zich als multi-disciplinaire dienstverlener in vastgoed een belangrijke plek verworven, waarbij de deskundigheid over alle onroerende zaken breed wordt ingezet in de regio Groot Haaglanden. Frisia Makelaars is in staat om een fullservice dienstenpakket aan te bieden aan zakelijke en professionele partijen, overheden en instellingen. Een significante meerwaarde is dat de consumentenmarkt goed wordt gekend en onderzocht om de cliënten zo goed mogelijk van dienst te kunnen zijn.

KRACHTIG DOOR MARKTKENNIS EN KLANTCONTACTEN

“Frisia Makelaars is een wat anders opererend makelaarskantoor dan je misschien zo op het oog zou verwachten,” stelt partner Jos van der Ham van Frisia Makelaars. “Het beeld dat veel mensen van een (woning)makelaar hebben, is er één van een klein kantoor op de hoek van de straat en een etalage met mooie foto’s en lyrische teksten om de woningen aan te bieden. Ons kantoor biedt een breder pakket aan diensten, naast de woningmakelaardij. Voorbeelden hiervan zijn consultancy, taxaties, bedrijfsnonroerend goed en retail. Daardoor heeft ons kantoor een omvang van 40 medewerkers.”

Volgens senior accountmanager Rudi van Wechem is het werkgebied van Frisia Makelaars daarom veel groter. “Onze dienstverlening reikt veel verder dan de wijk waarin het kantoor staat. Zeker bij nieuwbouw en consultancy opereren wij van Hoek van Holland tot Alphen aan den Rijn, Leiden en de Bollenstreek. De ervaring leert dat je met één kantoor in Den Haag prima de regio kunt bedienen. Voor verkoop kun je dat lokaal doen vanuit een verkooppunt of door middel van samenwerking met een lokale partij. Wij bereiken en benaderen daarbij ook landelijke klanten.”

DE KLANT VAN DE KLANT

“Wij bedienen de klant van de klant,” voegt makelaar Wonen Robert Kuiper er aan toe. “Bij nieuwbouw - die wij verkopen voor projectontwikkelaars, institutionele beleggers en corporaties - zijn we de klanten die deze woningen kopen van dienst met een fullservice dienstenpakket. Fullservice omdat wij de klant volledig informeren over producten als hypotheek en verzekeringen.”

Makelaardij is in algemene zin het verkopen van onroerend goed. Van der Ham: “Wij zien het verkopen van onroerend goed in de nieuwbouw echter als het laatste traject. Als de slagingsfactor van al het voorwerk dat wij gedaan hebben. Er komt veel meer bij kijken. Eigenlijk is de verkoop van onroerend goed de feitelijke afronding van alles wat je er aan werk, kennis en advisering in hebt gestopt. Wij zijn al betrokken voordat de eerste penneestreek is gezet van wat er aan nieuwbouw gerealiseerd gaat worden.”

Frisia Makelaars is actief betrokken bij de inkleuring van bouwopgaven, van kleine tot grote projecten. Van Wechem: “Wij adviseren hoe het bouwvolume er precies moet uitzien, voor welke doelgroep, welk afwerkingsniveau en tegen welke prijs. Al die facetten zijn niet in één dag verzonnen, dat is een heel traject dat samen met de opdrachtgever doorlopen moet worden. Dat kunnen we doen voor zowel starterswoningen, het middensegment als het topsegment. Iedereen binnen ons kantoor heeft weer een eigen kwaliteit binnen het specifieke segment om als beste adviseur op te treden. De opdrachtgever kiest de adviseur die het beste bij hem of haar past.”

‘Frisia Makelaars biedt naast de woningmakelaardij een breder pakket aan diensten.’

HELE MARKTBREEDTE

Frisia Makelaars, opgericht op 1 januari 1923, bedient ontwikkelingsmaatschappijen, banken, institutionele beleggers, verzekeringsmaatschappijen en corporaties, oftewel de hele markt. Frisia Makelaars is aangesloten bij de NVM en sinds 1998 lid van Dynamis, een samenwerkingsverband van elf zelfstandige makelaarskantoren verspreid over Nederland die alle een toonaangevende positie binnen de eigen regio hebben. Dynamis richt zich op de landelijke markt van vastgoeddiensten met als strategie ‘landelijke dekking, regionale diepgang en uniforme werkwijze’.

Het vergaren en documenteren van kennis is een belangrijke activiteit. Economische en demografische ontwikkelingen binnen de regio zijn naast vele andere factoren bepalend voor de vastgoedprijzen. Dynamis brengt jaarlijks meerdere rapportages uit (Spreekende Cijfers) over de ontwikkelingen op de Nederlandse kantoren-, woning- en bedrijfsruimtemarkt. Door de samenwerking binnen het Dynamisverband en de research-activiteiten, is Frisia Makelaars in staat een professioneel fullserviceconcept aan te bieden met een landelijke scope. Van der Ham: “De marktkennis gaat gepaard

met het klantcontact, dat voor een goede nuancering van je marktkennis zorgt. De klant is de waarheid, die liegt niet over zijn wensen op het gebied van onroerend goed. Wij moeten een goede vertaling maken van de cijfers en beoordelen of deze overeenkomen met het gevoel dat er binnen een gemeente leeft. Dan moet je als het ware met je voeten in de klei staan om te ervaren wat waar speelt.”

EXTRA DISCIPLINE

Er is voor Frisia Makelaars de afgelopen jaren een extra discipline ontstaan: het completeren van diensten voor beleggers en pensioenfondsen. Van Wechem: “We noemen dat consultancy plus eerste verhuur. Wij doen voor deze partijen al complextaxaties, maar krijgen daarnaast steeds meer een adviserende en initiërende rol in het beoordelen van projecten die binnen het profiel van een specifieke belegger passen. Wij kijken of er kansen liggen voor deze partijen en treden op als hun adviseur.”

Frisia Makelaars heeft zich tevens gespecialiseerd in de verkoop, advisering en begeleiding van door particuliere opdrachtgevers verworven bouwgrond/kavels. “Zij hebben via ons een stuk grond verworven om zelf een huis op te ontwikkelen.”

Een ander specialisme, maar dan in bestaande bouw, is het uitponden van vrijgekomen huurwoningen en deze in opdracht van partijen als beleggers en pensioenfondsen voor verkoop aanbieden. Een bijzondere discipline is verder het werk voor banken, zegt Van der Ham. “In samenspraak met de debiteur en de hypotheeknemer wordt getracht om tot een zo goed mogelijke oplossing te komen in geval een debiteur in de problemen is gekomen. Dat aantal valt overigens bijzonder mee in deze regio. Het is echter wel een belangrijke dienstverlening, omdat je maar een beperkte periode hebt om succes te boeken.”

CONSULTANCY EN TAXATIES

De afdeling consultancy en taxaties neemt ook een belangrijke plek in binnen de organisatie. Van der Ham: “Die houdt zich bezig met niet-transactiegerichte vraagstukken voor partijen als gemeenten, beleggers en ontwikkelaars. Voor gemeenten doet deze afdeling veel erfpachtvraagstukken, iets wat in onze regio veel speelt.”

Frisia Makelaars geeft volop ruimte aan jong talent om zich te ontwikkelen en door te groeien binnen de organisatie. Zo werkt Majelle Wissink bij de afdeling CRT: consultancy, research en taxaties. Wissink: “Wij geven marktadviezen en zijn verantwoordelijk voor Marktmonitor nieuwbouw. Wij verzorgen daarnaast taxaties voor hypotheek, woningen en bedrijfsonroerendgoed, herwaarderingen en kwartaalwaarderingen van grote pensioenfondsen en institutionele beleggers. Ik werk nu samen met een senior taxateur op de



woningtaxaties die mij de kneepjes van het vak leert.” De afdeling Bedrijfsonroerendgoed (BOG) van Frisia Makelaars begeeft zich vooral in het segment van het midden- en kleinbedrijf. “Van 2.000 tot 10.000 m² kantooroppervlakte zijn wij goed op de hoogte van wat er allemaal speelt. Ook hier hebben we veel te maken met gemeentelijke instanties en semi-overheidsinstellingen.” Binnen de afdeling BOG bestaat er de specialisatie Retail. Frisia Makelaars is bijvoorbeeld heel nauw betrokken bij de herstructurering van winkels en de revitalisatie van een nieuw winkelcentrum voor het internationale publiek in Loosduinen.

‘Eigenlijk is de verkoop van onroerend goed de feitelijke afronding van alles wat je er aan werk, kennis en advisering in hebt gestopt.’

COMPLEXE TRAJECTEN

Frisia Makelaars houdt zich ook bezig met verwerving voor gemeente en marktpartijen. Kuiper: “Wij hebben dat gedaan in Transvaal, de Schilderswijk en het Laakhavengebied, waar we nu aan de slag gaan met de verkoop van nieuwbouwprojecten. Ook in de Binckhorst zijn we met verwerving bezig voor de toekomst van de stad Den Haag. Dat zijn complexe trajecten, waar wij twintig jaar ervaring mee hebben.”

De diversiteit aan werkzaamheden heeft tot gevolg dat Frisia Makelaars allerlei verschillende doelgroepen binnen krijgt. Van Wechem: “Van klanten wiens ultieme woonwens ligt aan de Hoefkade tot een vrijstaande kavel of villa in Vroondaal of Wassenaar. Dat maakt het voor ons uitdagend en interessant. Wij komen in contact met en kennen alle doelgroepen. Dat maakt onze organisatie krachtig en compleet.” Frisia Makelaars komt door zijn vele contacten gemakkelijk bij gemeenten over de vloer. Van der Ham: “Vanwege ons brede netwerk en het grote aantal verschillende opdrachtgevers en klantengroepen, worden wij als een goede gesprekspartner gezien. Wij proberen ook steeds te innoveren om de veranderende markt het hoofd te kunnen bieden. Dat is een geweldige uitdaging, zeker nu.”