

WAGENHOF REAL ESTATE

DIONNE TOENBREKER, *directeur Wagenhof Makelaardij*
PHILIPPE VAN DEN BROECK, *directeur Wagenhof Vastgoedbeheer*
FIONA GELTON, *directeur Taxaties*

VASTGOEDEIGENAARS EN -GEBRUIKERS IN DE VOLLE BREEDTE BEDIENEN

Wagenhof Real Estate heeft als bedrijfsmakelaar naam gemaakt in Haarlem. De uitbreiding naar Hoofddorp verruimt de blik naar de Haarlemmermeer waar Wagenhof zijn vleugels uitslaat naar (inter)nationale vastgoedpartijen. 'Daar zit een goed doordachte filosofie achter', verzekeren **Dionne Toenbreker** en **Philippe van den Broeck**.

Ruim twintig jaar geleden startte Alex Dijkman Dulkes met Wagenhof Bedrijfsmakelaardij. Al snel breidde Wagenhof uit met teams die zich richten op beleggingen, taxaties en leegstandbeheer. De twee hoofdafdelingen van Wagenhof - makelaardij en vastgoedbeheer - functioneerden los van elkaar als twee gescheiden werelden. 'Samenwerken lijkt logisch, maar in de praktijk blijkt dat nog niet zo evident', vertellen Dionne en Philippe. 'In onze nieuwe visie vormen ze één geheel onder een nieuwe naam: Wagenhof Real Estate. We stimuleren kruisbestuiving tussen de verschillende teams; minder denken in hokjes om meer kennis met elkaar te delen. Daar hebben onze klanten voordeel van en wijzelf ook. We verwijzen vaker naar elkaar door en kunnen zo een breder dienstenpakket aanbieden. Er is behoefte aan ontzorging. Met onze nieuwste specialismen - taxatie van grootzakelijk vastgoed en VvE-beheer - kunnen we vastgoedpartijen in de volle breedte bedienen. Zo worden we een partner voor nationale en internationale alsook private en institutionele vastgoedpartijen.'

ÉÉN PARTIJ

Aanleiding voor de nieuwe strategie is volgens Philippe 'de vraag vanuit de markt'. 'Als lokaal marktleider met verschillende type portefeuilles merken we veranderende klantbehoeften. Er is steeds meer expertise nodig om de vragen uit de markt te kunnen beantwoorden. Nieuwe medewerkers met specialistische kennis verhogen de kwaliteit van onze dienstverlening. Wij zijn zo een waardevolle sparringpartner en adviseur.'

Dat er behoefte is aan een one-stop-shop lijkt geen twijfel. Dionne: 'Bij herontwikkelen, slopen, nieuwbouwen

of verbouwen komt veel kijken. Van taxaties, advies en projectmanagement tot het opstellen van huishoudelijke reglementen voor VvE's. Vastgoedprofessionals hebben daar constant mee te maken en laten deze activiteiten graag uitvoeren door één partij, die bovendien thuis is op de beleggingsmarkt en kennis heeft van actuele regelgeving en trends.'

WERKVELD VERRUIMEN

De afdelingen van Wagenhof verschillen in regionale focus. Zo blijft 'makelaardij' vooral gericht op de regionale markt, richt 'vastgoedbeheer' zich op verdere uitbreiding in de Randstad, en bedienen 'beleggingen' en 'taxaties', met waardebeleggingen van grootzakelijk vastgoed, heel Nederland. 'Voor dat laatste komt per 1 juli Fiona Gelton ons team versterken. Zij beschikt over de nodige kennis en ervaring', vertelt Dionne.

Het extra kantoor in Hoofddorp speelt hierin ook een rol. Dat vergemakkelijkt het contact met bedrijven rond Schiphol, een klantenkring waar Wagenhof zich steeds meer in begeeft. 'In de Haarlemmermeer heb je een ander type ondernemer dan in de regio', zegt Philippe. 'Met veel meer nationale en internationale contacten. Dat maakt de uitbreiding van ons taxatieteam zo belangrijk. We verruimen ons werkveld van regionaal naar nationaal.'

ONTZORGEN

De beheerafdeling van Wagenhof - ooit begonnen met leegstandbeheer - richt zich inmiddels ook op regulier beheer



Philippe van den Broeck



Fiona Gelton



Dionne Toenbreker



'DE KORTE
LIJNTJES EN
PERSOONLIJKE
BENADERING
BLIJVEN ONS
TYPEREN'

en VvE-beheer. Zo beheren we de totale levensduur van een pand over verschillende eigenaars heen. 'We willen een totaalpakket aanbieden', benadrukt Philippe. 'Financieel, administratief, technisch en commercieel beheer staan op de menukaart. Waarbij we via ons merk Nest Spaces ook een flex-officeconcept aanbieden. Naast een professioneel IT-programma, kennis en ervaring beschikken we ook over een technisch team inhouse. Met deze dienstverlening ontzorgen we onze opdrachtgevers van A tot Z. Dat waarderen zij.'

KORTE LIJNTJES

De groei van Wagenhof Real Estate gaat niet ten koste van de toegankelijkheid van het bedrijf, beloven Philippe en Dionne.

'De korte lijntjes en persoonlijke benadering blijven ons typeren. We zijn goed bereikbaar voor klanten en willen het potentieel van hun vastgoed optimaliseren op basis van hun persoonlijke doelstellingen. 'Op maat' zijn de codewoorden. Daarvoor staan geweldige teams klaar met breed georiënteerde professionals die data en kennis met elkaar en de klant delen. Dat laatste gaan we onder andere doen via een periodiek rapport met actuele marktinformatie, die we vanuit verschillende invalshoeken belichten. Dat kan nu we van alle markten thuis zijn. Er speelt nogal wat in de vastgoedbranche. Een brede kijk is belangrijk om de juiste beslissingen te nemen. Daarvoor delen we graag onze kennis en expertise.'