

Back in Business

TROOSTWIJK
REAL ESTATE

Uw onafhankelijke strategische vastgoedadviseur

Anderlechtlaan 181 1066 HM Amsterdam ozo 666 66 66
www.troostwijk.nl

TROOSTWIJK
REAL ESTATE

Uw onafhankelijke strategische vastgoedadviseur

Troostwijk Real Estate

Een nieuwe naam, een andere strategie, een breder dienstenpakket. Hiermee gaat Troostwijk Real Estate de Nederlandse vastgoedmarkt bestormen. “De tijd is rijp voor een andere aanpak en benadering.”

De vastgoedsector is een belangrijke economische motor. Wij vragen ons dan ook voortdurend af: hoe kunnen wij als Troostwijk Real Estate helpen die motor weer op gang te brengen? Hoe kunnen wij ervoor zorgen dat het vastgoed back in business komt, hoe zorgen wij ervoor dat onze klanten - waar nodig - back in business komen?



MINIMAAL EEN ACHT

“Wij houden met regelmaat een klanttevredenheidsonderzoek” zegt Marcel de Boer, sinds 2 jaar directeur. “Een klant die ons met minder dan een acht waardeert, wordt gebeld. Dan willen wij weten wat er aan de hand is. Het is simpel: als je iemand een zeven geeft dan ben je niet écht tevreden. Je loopt dan het risico dat iemand je uit beleefdheid die voldoende heeft gegeven.” De kernwaarden van Troostwijk - proactief, integer en kwaliteit - worden door iedere medewerker binnen de organisatie gedragen en vooral ook uitgedragen. De Boer: “We zijn een familiebedrijf en dat zie je in veel dingen terug. Een nauwe band met onze opdrachtgevers, korte lijntjes, dat soort dingen. We willen een exclusieve partij zijn, iemand waar je op vertrouwt.” Troostwijk hecht sterk aan langdurige relaties, ook met haar eigen

mensen. “Sommigen werken hier al langer dan 20 jaar, dit levert een schat aan kennis en kunde op. Het zorgt er ook voor dat de klant veelal met dezelfde persoon te maken heeft, wat natuurlijk bijdraagt aan het vertrouwen. Door het koesteren van mensen en kennis houden wij onze goede klantrelaties in stand. We onderscheiden ons binnen de markt door een volstrekt ontbreken van opportunisme. Het korte termijn denken laten we graag aan anderen over. Wij nemen alleen genoegen met een hoge mate van integriteit. Wij zijn echt het bewijs dat je zeer commercieel en tegelijkertijd uiterst integer kunt zijn.”

UNBUNDLED SERVICE

“Onze dienstverlening is aanzienlijk verbreed”, vertelt de Boer, “Ik denk dat je Troostwijk nieuwe stijl het beste kunt omschrijven als een ondernemende partner in business. Een strategische partner, risicomanager en dealmaker met een à la carte menu van diensten. Wij hebben vanuit het verleden veel verstand van het veilen en makelen van

vastgoed maar gaan dit niet zelf doen. En omdat wij geen makelaars en beheerders in dienst hebben of een veilinghuis draaiend moeten houden, zijn wij ongebonden in ons advies. We zijn eigenzinnig: in tegenstelling tot de grote full service partijen hebben we gekozen voor een model van unbundled services.”

De unbundled services welke Troostwijk Real Estate heeft ontwikkeld is een breed pakket aan diensten en producten om de rol van strategisch adviseur in de capital markets met verve te kunnen vervullen. Zo kan Troostwijk Real Estate adviseren over (des)investeringsvraagstukken en de uitvoering daarvan, voert portefeuille-analyses, haalbaarheids- en markt/sectorstudies uit, het structureren van vastgoedfondsen en investeringen al dan niet in samenwerking met andere partijen, het opstellen van besluitvormingsmodellen, commerciële begeleiding en advisering bij aan- en verkooptrajecten en het coördineren van due diligence studies. Een speerpunt worden de consultancy- en bemiddelingsdiensten bij vastgoed(her)financieringen die volgens De Boer een belangrijke plaats gaan innemen in de dienstenportfolio van Troostwijk Real Estate.



MANAGEN VAN INFORMATIE

“Research is een onmisbaar onderdeel van onze operaties” zegt Sybe Nijboer, manager research. Informatie is van groot belang, immers: wie weet, die wint. Er is de afgelopen jaren een database van transacties opgezet, die is uitgebouwd tot een platform waarin zowel taxaties als researchgegevens terechtkomen. Deze worden vervolgens gekoppeld. “De database helpt ons enorm, onder andere bij het maken van onze marktrapportages, grondprijsonderzoeken, portefeuilleanalyses en financieringsanalyses”, vertelt Nijboer. “Het toevoegen van tools, zoals scenarioanalyses, die we op de beschikbare data kunnen loslaten completeren het geheel.” Het huidige systeem speelt inmiddels een belangrijke rol in het totale pakket van diensten dat Troostwijk aanbiedt. “Er ligt een schat aan informatie, die je optimaal moet

kunnen inzetten. De wereld wordt complexer en het managen van informatie daarmee steeds belangrijker.”

INTEGRALE DIENSTVERLENING

Nijboer: “Opdrachtgevers hebben behoefte aan een adviseur met visie. Alleen het interpreteren van data is onvoldoende, je moet meer kunnen bieden. We stellen vaak een team van mensen uit verschillende disciplines samen,

waardoor je een situatie krijgt waarin iedereen elkaar voedt met ideeën. Wij leveren daaraan een belangrijke bijdrage: research is een onmisbare schakel bij een integrale dienstverlening. Ik zie ons dan ook meer als consultants, dan als researchers.” Troostwijk biedt potentiële opdrachtgevers een quickscan. Daarbij wordt, voordat een traject wordt ingegaan, gekeken wat precies de behoefte van de klant is en welke partijen daarbij de meeste toegevoegde waarde leveren. “Dat is een goed voorbeeld van het hoge niveau van onze dienstverlening,” stelt Nijboer. “Het kan best zijn dat zo’n quickscan uitwijst dat een andere partij beter geschikt is om de betreffende opdracht uit te voeren. Als dat zo is, zullen wij dat zeker adviseren. Vervolgens kunnen wij de opdrachtgever, indien hij dat wenst, begeleiden in het traject van het vinden van een geschikte partij. Het verwachtingspatroon goed helder naar elkaar maken - en een realistische blik hebben - is op lange termijn meer van belang voor een goede relatie.”

BIJZONDER KARAKTER

“Vastgoed heeft veel met ethiek te maken”, stelt De Boer. “Het verkopen van een aantrekkelijk object op een goede locatie is geen kunst. Maar als de belegger om een oplossing vraagt voor een verouderd leegstaand pand, moet je er ook voor die partij zijn.” Troostwijk maakt in dergelijke gevallen eerst een diepgaande risicoanalyse van het pand en de omgeving. Vervolgens komen er scenario’s op tafel die allemaal worden doorgerekend: verkopen, slopen, renoveren, herontwikkelen, voorlopige leegstand accepteren, et cetera. Afhankelijk van de alternatieven wordt de waarde bepaald en kan de belegger een keuze maken. Volgens De Boer gaat dat in de huidige praktijk wel eens anders. “Als een belegger zich bij een makelaar meldt kent deze maar één oplossing en dat is verkoop, al dan niet via een veiling. Anders zet hij zijn bord neer en wacht tot een koper zich meldt. Wij pakken dat anders aan.”

GROEI MET BEHOUD VAN KARAKTER

“De komende jaren zal Troostwijk Real Estate gaan groeien. Van het allergrootste belang is daarbij dat het unieke karakter van de organisatie intact wordt gehouden. Welk voor een groot deel ons succes bepaalt.”

