

TWAALF DYNAMISPARTNERS DOEN VOLGENDE STAP NAAR ÉÉN LANDELIJK MERK

De balans tussen lokaal en landelijk

DYNAMIS GAAT DE CRISIS TE LIJF DOOR LOCALE EXPERTISE TE KOPPELEN AAN EEN STRAKKE LANDELIJKE COÖRDINATIE

DOOR PAUL WESSELS

Tot 2007 deed Dynamis het fantastisch, vertelt directeur Annelou de Groot MRICS. Maar toen kwam de ommekeer voor deze full-servicedienstverlener (commercieel vastgoed én woningmakelaardij) en moest Dynamis echt zijn toegevoegde waarde laten zien. Zeker nadat in 2010 het prominente lid Boer Hartog Hoofd Dynamis verliet en koos voor het internationale netwerk van Colliers. Het dwong de partners van Dynamis goed na te denken over hoe hun ondernemingen ook in de toekomst slagvaardig zouden kunnen zijn in de grote veranderingen die de vastgoedmarkt nu doormaakt. In 1993 zetten deze sterke lokale merken een belangrijke stap naar een landelijke samenwerking met een landelijk partnership, anno 2011 is er méér nodig.

Het antwoord was dat het samenwerkingsverband voor het eerst zijn acquisitie landelijk ging organiseren. Annelou de Groot, die dit jaar werd genomineerd door vrouwen netwerk DWIRE als vastgoedvrouw van het jaar, leidt dit landelijke team. Baldwin Poolman MRE MRICS RT, directeur Dynamis Taxaties Nederland, is verantwoordelijk voor de landelijke acquisitie van de taxatieopdrachten. De komst van Poolman, oud-directeur van Cushman & Wakefield Nederland, was een belangrijk signaal dat het Dynamis meens is. Poolman: 'Ik heb natuurlijk goed nagedacht voordat ik deze stap zette, maar ik ben ervan overtuigd dat de toekomst van het vastgoedadvies ligt in een combinatie van een sterk nationaal/internationaal netwerk met een krachtige lokale verankering.'

Die lokale verankering is zeker aanwezig. Qua marktpositie nemen de Dynamis-partners de afgelopen jaren in de PropertyNL Top-101 Makelaars steevast een top-5 positie in. Lokaal nemen partijen als Ooms Makelaars, Bramer, Boek

& Offermans, Verschuuren en Schreppers sterke regionale posities in. 'Idee is om vanuit onze sterke lokale positie landelijk te kunnen pitchen op opdrachten. Die aanpak werpt zijn vruchten af: opdrachtgevers vinden het verfrissend dat Dynamis nu ook meedoet voor landelijke opdrachten', zegt Annelou de Groot. 'Wij zijn ervan overtuigd dat in de huidige consolidatieslag onder de grote internationale makelaars behoefte is aan een alternatief met een sterke lokale verankering.'

Van een organisatie die puur marketing- en stafdiensten leverde, wordt Dynamis nu steeds meer een centralistische organisatie, waarbij wordt gecoördineerd op aan- en verhuur, taxaties en nieuwbouwwoningmarkt. Dat laatste onderdeel lijkt een vreemde eend in de bijt, maar De Groot stelt dat juist nu de belangstelling voor de huurwoningmarkt bij professionele partijen toeneemt dit een sterk punt

IN 'T KORT

- Dynamis doet meer centraal dan voorheen
- Acquisitie en grote taxaties vanuit kantoor Utrecht
- Fullservice dienstverlening volgens regels RICS



NIEUW ONDERKOMEN DYNAMIS IN PAPENDORP, UTRECHT

is van Dynamis. Bij een nieuwe strategie hoort ook een nieuwe huisvesting: Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars en Dynamis Taxaties Nederland verhuisden medio oktober van de karakteristieke villa Middelloo in Amersfoort naar het moderne Creative Valley in Papendorp, Utrecht. Vanuit deze nieuwe locatie faciliteert Dynamis haar twaalf partners op het gebied van research, marketing, landelijke acquisitie en taxaties. Transacties van meer dan € 5 mln begeleidt Dynamis vanuit deze centrale afdeling, in de categorie tussen € 2,5 en € 5 mln wordt steeds individueel gekeken in hoeverre centrale coördinatie iets toevoegt.

Poolman: 'Wij communiceren en delegeren naar de leden. Een belangrijk onderscheidend vermogen van Dynamis is dat wij aan de ene kant de grote vastgoedpartijen kennen, maar ook de lokale particuliere belegger. Dat is in de huidige markt heel belangrijk: het internationale aspect blijft, maar wordt wel minder, de lokale markt wordt weer belangrijker. Wij worden steeds vaker gevraagd wegens onze lokale expertise.'

De Groot: 'Een voorbeeld is verkoop van een grote portefeuille voor Post NL. De pitch hebben wij verloren aan CB Richard Ellis, maar vervolgens werden wij wel weer gevraagd om te helpen bij het verkopen van een deel van die portefeuille.' Een ander voorbeeld is de raamovereenkomst die Dynamis heeft gesloten met ABN Amro afdeling bijzonder beheer om te helpen bij taxatie en verkoop van woningen die bij de bank zijn terecht gekomen omdat de eigenaar de financieringslast niet meer kan opbrengen.

AMSTERDAM

Wie landelijk een rol wil spelen kan niet heen om de belangrijkste markt Amsterdam. De Groot zegt dat Dynamis voortgang boekt met het opnieuw opbouwen van een positie in Amsterdam. In die zo belangrijke regio viel vorig jaar een gat na het uittreden van prominent lid Boer Hartog Hooft dat zich aansloot bij internationale vastgoedadviseur Colliers. De Groot: 'Er hebben zich verschillende adviseerende partijen gemeld die zich willen aansluiten bij ons. Maar wij kijken scherp naar kwaliteit.' Niet uitgesloten is dat Dynamis zelf een positie in Amsterdam zal opbouwen. De inbedding in een nationaal en internationaal netwerk werd verder vorm gegeven doordat Dynamis per 1 september het certificaat 'regulated by RICS' verkreeg. De Groot: 'Dit geeft aan dat wij de strikte gedragscode van de RICS hanteren en de hoogste professionele en ethische normen nastreven. Ook dat is een essentieel onderdeel in de nieuwe manier van werken die de huidige marktomstandigheden eisen.' Dynamis kent momenteel binnen haar organisatie vijf RICS-leden en meerdere kandidaatleden.

De Groot: 'Wij zijn hiermee de eerste full-service dienstverlener – dus ook in de woningmarkt – met het certificaat "regulated by RICS". Zowel de zakelijke als de particuliere klanten van Dynamis zijn met dit RICS-certificaat onder

OVER DYNAMIS

Dynamis is een organisatienetwerk van twaalf grote regionale makelaars met meer dan dertig vestigingen in het hele land. Zij is daarmee de op twee na grootste makelaarsorganisatie in Nederland. Alle Dynamismakelaars zijn NVM-lid en bestaan gemiddeld meer dan 65 jaar. Dynamis wil als netwerkorganisatie haar opdrachtgevers op professionele en kwalitatief hoogwaardige wijze ondersteunen en begeleiden bij al hun beslissingen over (bedrijfs)onroerendgoed. De partners in Dynamis participeren in een vereniging die voor 100 % eigenaar is van Dynamis, de centrale organisatie in Utrecht. Directeur van deze vennootschap is Annelou de Groot MRICS. Een 100%-dochter van Dynamis is Dynamis Taxaties, geleid door Baldwin Poolman MRICS. Dynamis Taxaties Nederland initieert, coördineert en voert landelijke taxaties uit van zowel commercieel vastgoed als complex gebonden woningen. Dynamis Taxaties Nederland maakt hierbij gebruik van het landelijk netwerk van Dynamis.



ANNELOU DE GROOT



BALDWIN POOLMAN

andere verzekerd van een uitgebreide klachtenprocedure en adequate verzekering tegen schade bij financieel verlies en/of professioneel plichtsverzuim.'

Bij die professionele benadering van de markt hoort ook om het voortouw te nemen bij het belangrijke onderwerp

Van een organisatie die puur marketing- en stafdiensten leverde, wordt Dynamis nu steeds meer een centralistische organisatie

duurzaamheid, zegt Poolman. Duurzaamheid staat tegenwoordig bovenaan de agenda van menig vastgoedontwikkelaar, eigenaar en gebruiker. Maar naast een maatschappelijke keuze houdt het toepassen van duurzaamheid ook een financiële keuze in. Duurzaamheid is een investering en kost geld. Begin november organiseerde Dynamis een congres over dit thema. Een belangrijke conclusie was dat duurzaamheid momenteel niet expliciet in taxatierapporten wordt benoemd. Wel wordt duurzaamheid meegewogen in de beoordeling van locatie, gebouwkenmerken, huurwaarde en aanvangsrendement. Poolman geeft aan dat Dynamis Taxaties Nederland een apart hoofdstuk 'duurzaamheid' zal toevoegen in haar taxatierapportages, zodat dit thema expliciet wordt benoemd. ■