

ANS DE WIJN BEDRIJFSHUISVESTING BIEDT OOK IN ONZEKERE TIJDEN 'RUIMTE VOOR VERTROUWEN'



MENSENMAKEN deSTAD
Flip van Overhagen

Sinds de start in 1991, groeide NVM Business-lid Ans de Wijn Bedrijfshuisvesting uit tot dé bedrijfsmakelaar in de regio Utrecht. Ook in deze onzekere tijden, biedt het bedrijfsmotto 'ruimte voor vertrouwen' volgens directeur/eigenaar Flip van Overhagen houvast, als onderdeel van een heldere en toekomstgerichte strategie.

Van Overhagen is de zoon van Ans de Wijn, die het bedrijfsmakelaarskantoor ruim dertig jaar geleden oprichtte en er meteen ook haar naam aan gaf. 'Die naam staat nog steeds als een huis,' verzekert Van Overhagen. 'Hoewel ik vijf jaar geleden alle aandelen van haar heb overgenomen, werkt Ans hier nog steeds. 'Waarom stopt ze niet en gaat ze genieten en doen wat ze leuk vindt?' vragen mensen me wel eens. Maar dit is wat ze leuk vindt en waar ze goed in is, antwoord ik dan. Makelen, met mensen op stap gaan, een kop koffie drinken met klanten... Ze geniet er nog steeds met volle teugen van. En het mes snijdt aan twee kanten: wij doen ons voordeel met haar kennis en ervaring en de passie en energie die ze nog steeds in haar werk stopt. Ans de Wijn zit niet alleen in de naam maar ook stevig verankerd in het DNA van het kantoor.'

Tekst: Coes de Geus
Beeld: Marcel Krijger (portret)

OVER ANS DE WIJN BEDRIJFSHUISVESTING

Ans de Wijn Bedrijfshuisvesting is in Utrecht en wijde omstreken actief op het gebied van verhuur en aanhuur, verkoop en aankoop van kantoren en bedrijfsruimten alsmede marketing en advisering op het gebied van commercieel vastgoed. Zowel het grote netwerk als het klantenbestand bestaat uit gebruikers van kantoor- en bedrijfsruimten en institutionele en particuliere beleggers, alsmede verenigingen, aannemers, vastgoedontwikkelaars, stichtingen en overheden als gemeenten. Ans de Wijn Bedrijfshuisvesting is lid van NVM Business.

oorlog in Oekraïne, de stijgende energieprijzen als aanjager van de inflatie en de stijgende rente. Inkrimpen? Afschalen? Wij niet. Dit is juist de tijd om MKB-ondernemers op te zoeken en om te investeren in ons netwerk en online én offline marketing, zoals de Ans de Wijn Huisvestingsspecial die in een oplage van 24.000 met name onder MKB-bedrijven is verspreid. En om tijd vrij te maken om onze medewerkers bij te scholen. Daar plukken we dan weer de vruchten van als de markt weer aantrekt.'

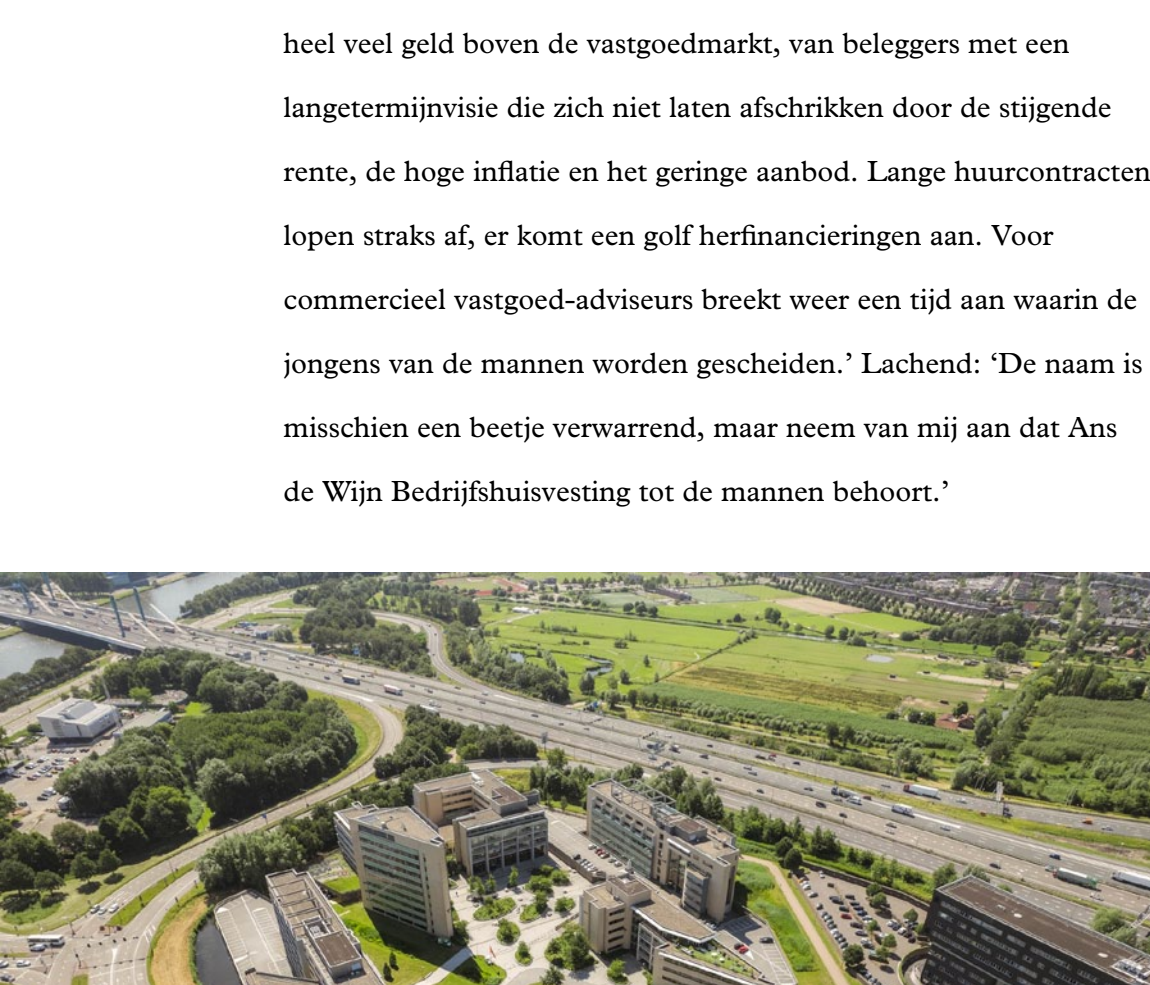
'IK BEN ERVAN OVERTUIGD DAT JE OOK MOET INVESTEREN IN ONZEKERE TIJDEN, ALS DE TOEKOMST ER MINDER ROOSKLEURIG UITZIET'

Binnen het directieteam heeft Van Overhagen vorige maand gezelschap gekregen van Tom Burwinkel, die al sinds 2016 in het vastgoed actief was bij achtereenvolgens Savills, Van Gool Elburg Vastgoedspecialisten en Emro Beheer Amsterdam. 'Zijn aanstelling kun je niet los zien van mijn stellige overtuiging dat je ook moet investeren in onzekere tijden, als de toekomst er minder rooskleurig uitziet,' legt Van Overhagen uit. 'Dat is nu zeker het geval, met de

DE BOER OP

Hoewel Ans de Wijn Bedrijfshuisvesting een heel goed jaar draait (we hebben nog nooit rode cijfers geschreven), is het volgens Van Overhagen ook op de markt voor commercieel vastgoed in Utrecht en omstreken onzekerheid troef. 'Daar komt bij dat er heel weinig aanbod is, zowel van kantoren als van bedrijfsruimten. Voor ons betekent dat: de boer opgaan. Zelf markt creëren, door vaste relaties binnen ons enorme netwerk pro-actief te benaderen. Op die manier kom je crachter wie qua kantoorruimte te ruim in z'n jasje zit en wie juist meer ruimte nodig heeft, om vervolgens te kijken of je beide partijen bij elkaar kunt brengen, met een goede deal als resultaat.'

Op vergelijkbare wijze steken Van Overhagen en zijn collega-adviseurs ook veel tijd en energie in de beleggersmarkt. 'Ook daarbij geldt: de input die je levert, bepaalt de output. Er hangt nog steeds heel veel geld boven de vastgoedmarkt, van beleggers met een langetermijnvisie die zich niet laten afschrikken door de stijgende rente, de hoge inflatie en het geringe aanbod. Lange huurcontracten lopen straks af, er komt een golf herfinancieringen aan. Voor commercieel vastgoed-adviseurs breekt weer een tijd aan waarin de jongens van de mannen worden gescheiden.' Lachend: 'De naam is misschien een beetje verwarrend, maar neem van mij aan dat Ans de Wijn Bedrijfshuisvesting tot de mannen behoort.'



SECOYA, Papendorpseweg 91-99, Utrecht

U bent halvevee



Creative Valley@Arcadia, Ruyjsruivestraat 0ng., Utrecht

VEEL VOLDOENING

Gevraagd naar de mooiste recente transacties die dankzij het NVM Business-lid tot stand kwamen, noemt Van Overhagen naast de huurverlenging van Capgemini in Leidsche Rijn Centrum ook de verkoop van de Rijnzathe Tower aan een particuliere belegger. 'In maart 2020 hadden we een andere koper, maar toen brak corona uit en konden alle papieren de prullenbak in... Nu, 2,5 jaar later, is het kantoor dankzij een succesvolle verhuurstrategie bijna helemaal verhuurd, waardoor we een hogere verkoopprijs konden realiseren. Zo'n langdurig, intensief traject geeft mij persoonlijk veel meer voldoening dan een 'quick-win' waar veel jonge bedrijfsmakelaars vaak op uit lijken. Terwijl het in ons vak juist gaat om hard werken, om een goed netwerk, om duurzame relaties met je klanten, om continuïteit, om vertrouwen in jezelf en in de toekomst en om de lange termijn. Daar moet je in investeren, aan de hand van een goede, duurzame strategie.'

Als lid van de ledenraad van NVM Business, drukte Van Overhagen enkele jaren een stempel op het beleid van de brancheorganisatie voor makelaars en taxateurs in het commercieel vastgoed. In die periode zat hij ook nog enige tijd in de huisvestingscommissie die de nieuwbouw van het nieuwe kantoor van de NVM in Utrecht voorbereidde. 'Als je lid bent van zo'n brancheorganisatie, moet je niet alleen maar aan de zijlijn staan maar ook soms je verantwoordelijkheid nemen en er tijd en energie in steken. Omdat het op kantoor een drukke, hectische periode was, moest ik prioriteiten stellen en heb ik minder lang in de ledenraad gezeten dan ik van plan was. Ik sluit zeker niet uit dat ik in de toekomst weer ja zeg, als ik weer word gevraagd.'



Kantorencomplex "Galgenswaard", Herculesplein 2-116, Utrecht

Avenue Building, Europalaan 40, Utrecht



REGIO TALKSHOWS

De NVM Business Regio Talks die sinds kort online staan, vind Van Overhagen een goed initiatief. 'Optimaal gebruik makend van social media, laten ze op een innovatieve manier zien wat er allemaal speelt in de wereld en in het commercieel vastgoed en hoe NVM Business-leden daar tegen aan kijken en op anticiperen.'

Hoewel er volgens hem altijd ruimte voor verbetering is, toont Van Overhagen zich tevreden over de ontwikkeling die NVM Business de afgelopen jaren heeft doorgemaakt. 'Dat grote bedrijven als Cushman & Wakefield en CBRE ook lid zijn geworden, vind ik een goede zaak. Natuurlijk zijn het ook concurrenten van ons, maar er zijn ook raakvlakken in onze dienstverlening en gemeenschappelijke belangen. En daarin vinden we elkaar binnen NVM Business, dat

'BEHALVE ALS BELANGENBEHARTIGER ZIE IK NVM BUSINESS OOK ALS EEN KWALITEITSKEURMERK'

het boegbeeld is van zowel eenmanszaken als de grotere commercieel vastgoedadviseurs. Kwaliteit is daarbij het sleutelwoord. Behalve als belangenbehartiger zie ik NVM

Business ook als een kwaliteitskeurmerk. Wie een commercieel vastgoedadviseur nodig heeft, moet denken: ik kies voor een NVM Business-lid, want dan weet ik dat ik een keuze maak voor deskundigheid, integriteit en kwaliteit.'

Flip van Overhagen directeur/eigenaar Ans de Wijn Bedrijfshuisvesting

Beste restaurant: Utrecht zit vol met leuke restaurants en daarom niet te kiezen
De lekkerste koffie: Drink geen koffie maar op kantoor hebben we hele lekkere koffie
Waar staat de stad voor in vier woorden: Utrecht is thuis
Favo public space: De binnenstad
Favoriete winkel: Ik hou niet van winkelen
Mooiste gebouw: Het Hoogeland
Mooie straat: Nieuwegracht
Persoonlijke City secret: Utrecht heeft een dorps karakter
Eerste herinnering aan Utrecht: Het Hoogeland
Welke mensen maken echt verschil in Utrecht: De ondernemers

Welke innovatie werkt in Utrecht: Grootste fietsenstalling van de wereld
Welke buurt is echt in opkomst: Leidsche Rijn Centrum
Wat gaat echt goed in de stad: Groei van de stad
En wat moet echt beter: Bereikbaarheid
Wat mag nooit weg of veranderd worden: Diversiteit aan mensen
Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt: Rondje hardlopen
Wat is de mooiste route om te hardlopen of te fietsen: Rondje Singel
Wat wilde je vroeger later worden: Officier bij de Mariniers
Welke wijze les neem jij ter harte: Aardig zijn kost niks
Van wie heb je het meeste geleerd: Ans de Wijn
Ben jij altijd zeker van je zaak:

Nee natuurlijk niet
Waar kunnen ze jou voor wakker maken: Als dierbaren hulp nodig hebben
Waar ben je bang voor: Dat mijn kinderen iets naars overkomt
Wat/wie maakt jou boos: Onrecht
Wat/wie maakt je blij: Mijn gezin
Waar moet je heel erg om lachen: Om zoveel, lachen is gezond
Waar kun je wakker van liggen: Ontvreten Manten
Waar ben je trots op: Mijn bedrijf en gezin
Wie is jouw held: Tiger Woods
Wat is je favoriete muziek: Commerciële muziek
Wat is je favoriete sport: Voetbal
Ben je een eenzelinganger of een groepsdier: Groepsdier
Introvert of extravert: Extravert
Optimist of pessimist:



Optimist
Welke eigenschap waardeert u in uw partner: Klankbord
Guilty pleasure: Ongezond eten
Welk verhaal wordt altijd over jou verteld door je beste vrienden:

Dat ik heel hard werk
Welk jaargetijde is het fijnst: Zomer
Favoriete vakantie bestemming: De Alpen
Wat zou je graag nog eens willen bezitten: Een villa

Topserie op Netflix: Geen
Wat ga je zeker nog een keer doen: Met het gezin naar Zuid-Afrika