

Sallvas Real Estate Bedrijfsmakelaars & Vastgoed Adviseurs in een kenniseconomie



Bij een recent onderzoek naar de prestaties van Nederlandse zakensteden lag de nadruk op "kenniseconomie". Een stad als Zwolle staat al jaren in de top 10 van Nederlandse zakensteden en is één van de plaatsen waar Sallvas Real Estate actief is als bedrijfsmakelaar. Ze gaan bij Sallvas Real Estate net even verder, denken in creatieve oplossingen en hebben dan ook affiniteit met het begrip "kenniseconomie".

Directeur Frank Brugman: 'bij kenniseconomie denk je in eerste instantie niet direct aan de bedrijfsmakelaardij, maar het belangrijkste kapitaal van veel dienstverlenende organisaties is toch het intellectueel kapitaal. Het succes dat je daarmee boekt hangt af van de kennis die je hebt maar evenzeer van de wijze van werken en de reputatie die je opbouwt. Bovendien zijn de belangrijkste bedrijfsmiddelen, zoals relaties met klanten, ontastbaar.'

De grote uitdaging

'In de dienstverlening, en zeker in onze branche, behoren relaties en netwerken tot het belangrijkste kapitaal van de onderneming. We kunnen eenvoudigweg niet alleen maar bouwen op een grote naamsbekendheid die als een magneet partners en klanten aantrekt. In plaats daarvan moeten we persoonlijke contacten gebruiken om relaties aan te gaan. De grote uitdaging is echter om het intellectueel

kapitaal om te zetten in waarde voor klanten en relaties. Wij creëren waarde door verschillende stukjes van dat intellectueel kapitaal te combineren tot kerncompetenties. Daarmee kun je onderscheidend zijn en ervoor zorgen dat je als organisatie uniek bent.'

Persoonlijk maatwerk als kern van succes

Tot de belangrijkste kerncompetenties van Sallvas Real Estate behoort het vermogen om persoonlijk maatwerk te leveren. 'Wij kunnen klanten binden door ze op een zeer persoonlijke manier te voorzien van maatwerk oplossingen, waarin professionaliteit, onafhankelijkheid, dienstverlening, duidelijkheid en consistentie centraal staan. Hierin worden vooral vaardigheden en attitude gecombineerd met een ijzersterke reputatie in de markt. En daar zijn we zeer zuinig op, want reputatie komt te voet maar gaat te paard. Mede daarom is ons streven naar onafhankelijkheid ook zo groot. Laat zien dat je jezelf

kwetsbaar opstelt, volledig voor het belang van je klant gaat en je nergens achter verschuilt. Wij gaan liever uit van onze eigen kracht met zekerheid als product en vertrouwen één van de belangrijkste kapitaalvormen. Om aan het vertrouwen te werken delen we graag onze kennis met klanten en relaties. Daarmee zijn we volledig open en transparant.'

Delen is vermenigvuldigen

Vaak is het zo dat wanneer je iets deelt, je zelf minder krijgt. Maar bij kennis gaat dat niet op vindt Brugman. 'Kennis wordt niet minder als je het deelt, eerder meer. Je krijgt er immers ook iets voor terug. Kennis delen is dus eigenlijk kennis vermenigvuldigen. Minstens even belangrijk als het tot stand brengen van een transactie, vaak toch de opdracht, is dat het past binnen de samenwerking met opdrachtgevers. Het doorgronden van hun zakelijke motieven en het in kaart brengen van de koers die men wil varen. Dat is wat wij noemen "zakelijk inzicht". Ons streven is altijd het opbouwen van een duurzame relatie.'

De resultaten

Dat de instelling en marktbenadering van Sallvas Real Estate werkt, blijkt wel uit de resultaten. Het is één van de jongste kantoren in

de bedrijfsmakelaardij van de regio maar al wel zeer nadrukkelijk aanwezig en met een uitgebreid dienstenpakket. Sallvas is onder meer aan- en verhurend makelaar voor winkels, bedrijfspanden en kantoorpanden in de regio en als adviseur betrokken bij herontwikkeling van leegstaande kantoren en winkels. Ze realiseren transacties in beleggingspanden door heel Nederland en taxeren jaarlijks voor tientallen miljoenen aan waarde in vastgoed. En dan is er ook nog de vastgoedadvisering. Daarbij gaat het om bijvoorbeeld fiscale onderwerpen als afschrijving op vastgoed, of besparing op de overdrachtsbelasting. En als het onderwerp te specifiek is, dan weet met door een intensieve samenwerking met specialisten veelal toch de scherpe resultaten te boeken. Brugman: 'met alle respect maar niet iedere fiscalist is even goed thuis op het gebied van vastgoed. Wij werken uitsluiten met gespecialiseerde partners die niets anders doen dan fiscale advisering in vastgoed. In die samenwerking zijn we in staat om met frisse en creatieve ideeën als oplossing voor een vraagstuk aan te komen. Tot de klanten behoren dan ook niet alleen lokale ondernemers maar ook landelijk en internationaal actieve opdrachtgevers als institutionele beleggers, vastgoedfondsen, maatschappen, gemeenten, advocaten, projectontwikkelaars, banken en beheerders.

'Klein en groot, iedereen is bij ons welkom.' —