

KING Vastgoed in Hilversum richt zich zowel op de markt van aan- en verkoop en aan- en verhuur van bedrijfs-onroerendgoed als op de beleggingsmarkt. Het bedrijf van de gebroeders Bakx bestaat nu bijna een jaar.

KING VASTGOED IN NIETS GEEVENAARD

‘Voor ons is het altijd een wens geweest om een eigen zaak te beginnen. Sinds onze studententijd hebben we al plannen,’ vertelt drs. Folkert A. Bakx. Door de combinatie van aan- en verhuur en beleggingen is het jonge bedrijf een belangrijke speler op de kantoren- en bedrijfsruimtemarkt. ‘Beleggen in vastgoed is populair. Bij dalende beurskoersen profiteren over het algemeen de vastgoedfondsen. Het is safe. Bovendien is de rente nu laag. Dat helpt zeker ook mee.’ aldus mr. Tjerk F. Bakx. Het werkgebied van KING Vastgoed is de driehoek Amsterdam, Almere, Amersfoort. ‘Met name in de twee laatst genoemde steden liggen veel mogelijkheden voor onze organisatie. Het zijn groeisteden met veel potentie voor bedrijvigheid,’ zegt Folkert Bakx.



De gebroeders Tjerk en Folkert Bakx: ‘Beleggen in vastgoed is populair’

Sale and leaseback

Maar ook in de beleggingsmarkt zijn volop ontwikkelingen. De laatste tijd zijn bijvoorbeeld sale and leasebackconstructies in zwang. Bedrijven verkopen hun panden om ze vervolgens weer voor een bepaalde tijd terug te huren. De ondernemer kan daardoor flexibeler omgaan met zijn huisvesting en bedrijfseconomisch kan het ook gunstig zijn om het gebouw niet in eigendom te hebben. Bovendien is de verkoopopbrengst van een leeg gebouw substantieel lager dan een gebouw met een huurcontract.

Grote bedrijven passen deze constructie geregeld toe, maar ook in het midden- en kleinbedrijf wordt het steeds vaker gedaan. Van de begeleiding heeft KING inmiddels een specialiteit gemaakt.

Tjerk Bakx: ‘Veel ondernemers zoeken naar opvolgers. In dat traject is verkoop van je bedrijfspand interessant. Het vergemakkelijkt een eventuele overname van je zaak. Maar kleine ondernemers denken niet zo makkelijk over dat soort zaken als multinationals. Vaak spelen er emoties mee. De ei-

genaar heeft het pand zelf gebouwd of is de zaak er begonnen. Daarom is het voor ons belangrijk om een goede relatie op te bouwen met een directeur-eigenaar.’

KING wacht overigens niet tot iemand zich aandient, maar speurt zelf de markt af.

Folkert Bakx: ‘Het is koude acquisitie. We kennen onze regio, rijden rond en selecteren dan panden die volgens ons in aanmerking komen. Vervolgens benaderen we de eigenaar en heel vaak komen we dan tot zaken.’

Scherp onderhandelen

Ook voor bedrijven die op zoek zijn naar geschikte huisvesting kan KING veel betekenen. ‘Zeker voor huurders is het nu, met behoorlijk wat leegstand, een gouden tijd. Als je het slim aanpakt kun je heel wat besparen,’ zegt Tjerk Bakx.

Folkert Bakx: ‘Daar kunnen wij heel goed bij helpen. Als huurder wil je de relatie met de verhuurder niet zomaar verstoren door scherp te onderhandelen. Een externe partij kan dat wel doen. Wij vragen daar in eer-

ste instantie geen geld voor, maar als we succes hebben, vragen we als courtage een deel van de besparing.’

Dan nog even over jullie naam?

Folkert Bakx: ‘De KING pepermuntfabriek is opgericht door onze overgrootvader. Toen onze opa is overleden werd de fabriek verkocht aan Sarah Lee, maar wij vonden het toch leuk om de naam weer terug te laten komen in de familie. Bovendien geldt de pay off van toen nu voor ons: ‘kwaliteit in niets geëvenaard’.



KING Vastgoed
Vaartweg 66
1217 SV Hilversum
T: 035 628 28 88
F: 035 621 54 54
www.kingvastgoed.nl