

Waardevol vastgoedadvies in tijden van de coronacrisis

09-06-2020 12:47

Het is een onvoorspelbare tijd; zeker ook voor de vastgoedsector. De afnemende vraag naar kantoorgebouwen, de huurprijzen die onder druk komen te staan, de naderende winkelfaillissementen, de dreigende werkloosheid en het afnemende aantal transacties op de woningmarkt. Dit is een greep uit de effecten die nu al merkbaar zijn. Maar juist in een tijd als deze is het van belang om te anticiperen op de toekomst.

We zijn aangekomen bij een eerste moment van versoepeling, maar het einde van de coronacrisis is nog niet in zicht. De langetermijnpact van internationale onzekerheid, thuiswerken en de anderhalve-meter-samenleving, is nog onzeker en dat maakt het investeren in vastgoed een complexe aangelegenheid. Toch beschikt Troostwijk Real Estate over de benodigde data en expertise om ook in deze tijd waardelovol, deskundig advies te bieden dat gebaseerd is op ervaring en kennis en op empirische wijze ondersteund wordt door onze database en analysetools. Troostwijk kan de risico's voor uw organisatie in kaart brengen en u helpen bij het maken van de juiste vastgoedgerelateerde beslissingen.

Bij vastgoedpartijen zien wij vaak een neiging om zich met name op de korte termijn te focussen met betrekking tot huurinkomsten of besparingen

Vooruitkijken en het 'back in business' brengen van onze klanten

Juist ook in tijden zoals deze, is het belangrijk om vooruit te kijken. "Bij vastgoedpartijen zien wij vaak een neiging om zich met name op de korte termijn te focussen met betrekking tot huurinkomsten of besparingen", vertelt Marcel de Boer. "Echter, kan het bijzonder waardevol zijn om juist meer naar de lange termijn te gaan kijken. Met name ook in tijden van crisis is dit erg belangrijk."

Wat dat betreft heeft Troostwijk Real Estate haar klanten nu erg veel te bieden. "Dankzij onze expertise, ervaring en ons brede netwerk, kunnen wij een prominente rol innemen, wat betreft het bieden van oplossingen voor vastgoedvraagstukken ten tijde van de coronacrisis."

Lange termijnsituatie

"Bij Troostwijk Real Estate kijken we met een strategische blik naar de lange termijnsituatie van het vastgoedbezit. Daarbij is ons primaire doel, om de klant zo snel mogelijk 'back in business' te krijgen. We kunnen vastgoedpartijen die het op dit moment moeilijk hebben, helpen om snel weer op gang te komen en helpen om de juiste, doordachte en onderbouwde beslissingen te nemen."

Wij zijn een exclusieve en deskundige partij met veel ervaring in het vak en groot vertrouwen van onze klanten

Vertrouwen in een breed scala aan vastgoedadviesdiensten

Integriteit, kennis, kwaliteit en betrouwbaarheid, zijn de kernwaarden waar Troostwijk Real Estate op gefundeerd is. Bovendien levert Troostwijk Real Estate, in tegenstelling tot grote concurrerende (full service) partijen, een breed scala aan vastgoedadviesdiensten vanuit een volledig onafhankelijke positie. "Wij zijn een exclusieve en deskundige partij met veel ervaring in het vak en groot vertrouwen van onze klanten", vertelt Marcel de Boer. "Binnen onze organisatie koesteren we integriteit en mensen met kennis en hechten we veel waarde aan goede klantrelaties."

Streven naar uitmuntende resultaten

"Bij Troostwijk Real Estate hebben we bewust gekozen voor een eigenzinnige en proactieve benadering. We volgen de ontwikkelingen van de markt en streven te allen tijde naar uitmuntende resultaten en tevreden

klanten. Als gevolg van de klantgerichte werkhouding, en focus op langdurende klantrelaties, hebben de klanten van Troostwijk Real Estate vaak al jaren met dezelfde Real Estate deskundige te maken, hetgeen resulteert in een waardevolle vertrouwelijke band.”

Hoewel Troostwijk Real Estate inmiddels al jarenlang een aanzienlijke staat van dienst heeft die door de markt wordt onderschreven, zijn zij altijd erg bescheiden gebleven. Marcel de Boer legt uit: “Deze nuchterheid is kenmerkend voor onze organisatie en daar zijn we trots op.”

De toegevoegde waarde van langdurige klantrelaties

Deze langdurige klantrelaties hebben bovendien een groot voordeel voor de klant. Doordat de situatie van de klant goed bekend is, kan Troostwijk snel met maatwerk advies komen, wanneer dat nodig is. Zo kunnen klanten snel schakelen en altijd goed onderbouwde keuzes maken.

Een bijkomend voordeel is dat er, al sinds dat de klant zich bij Troostwijk aansloot, data verzameld is voor die specifieke partij. Dit betekent dat er een schat aan informatie beschikbaar is die – zeker ook - bij onzekere situaties goed van pas komt. Met deze informatie wordt natuurlijk te allen tijde vertrouwelijk omgegaan. Desalniettemin, draagt elk adviestraject weer bij aan nieuwe inzichten en kennis die relevant is voor alle toekomstige adviezen.

Lange staat van dienst

Ook voor bedrijven, individuen en organisaties die zich op dit moment graag zouden willen aansluiten bij het adviestraject van [Troostwijk Real Estate](#), is het een groot voordeel dat Troostwijk over zoveel waardevolle kennis beschikt dankzij decennialange ervaring met adviestrajecten voor een grote verscheidenheid aan partijen. Met alle nieuwe ervaringen en inzichten wordt de methodiek steeds verder verbeterd en uitgebreid, waardoor de toegevoegde waarde die Troostwijk Real Estate voor uw partij kan betekenen, met het verloop van de tijd ook steeds verder toeneemt.

Lees binnenkort de volgende column van Sybe Nijboer, Manager Troostwijk Research, 'De covid-19-crisis in de vastgoedmarkt: de kracht van data'.