

Een bedrijfsopvolger is niet altijd vanzelfsprekend. Zo blijkt uit gegevens van het NAJK dat voor tweederde van de bloembollen-bedrijven geen opvolger voorhanden is. Een andere optie is het bedrijf te verkopen. Dat kan onder andere bij CNB Makelaardij, waar Bas Scholten en Wim Zandwijk paraat staan. Met het verkopen van een bedrijfspand komt ook een einde aan de serie bedrijfsovername.

Tekst: Lilian Braakman
Fotografie: René Faas

Een verkoopbord in de tuin zetten, heeft voor elke verkopende partij een andere reden. Op het moment dat er geen opvolging is voor het bedrijf en een ondernemer de pensioensgerechtigde leeftijd nadert, is verkoop een optie. Als de intentie er is om het bedrijf te verkopen, raden de teamleden van CNB Makelaardij aan om vrijblijvend contact met een van hen op te nemen. Wim Zandwijk: "Als het voornemen er is om het bedrijf te verkopen - dat kan doordat er geen opvolger is, het bereiken van de pensioenleeftijd of dat de verkoper iets anders wil doen - kunnen we samen een plan opzetten hoe het bedrijf het beste te beëindigen is. Dat kan soms door het rustig af te bouwen in een periode van een tot drie jaar, of door het direct te verkopen."

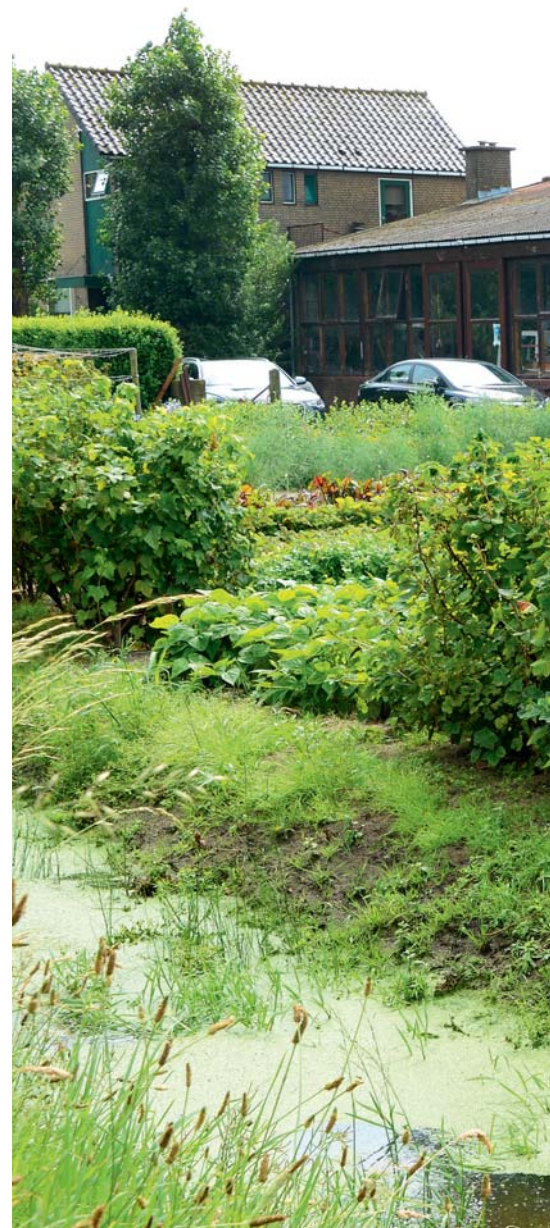
.....
**'Wij kunnen
een complete
bedrijfstaxatie leveren'**
.....

De eerste stap is gezet als de ondernemer besluit om het bedrijf te verkopen. Vervolgens starten de onderhandelingen met het taxatierapport op tafel. De wensen en voorwaarden - ook wel de verkoopcondities genoemd - van de verkopende partij komen op tafel waarna de makelaardij een prijs aangeeft. "Alles is te verkopen, maar wel voor een juiste prijs", geeft Zandwijk aan. Collega Bas Scholten aansluitend: "Het is net hoe het object in de markt ligt. Aan de hand daarvan baseren we een prijs die we voorleggen. Deze is marktconform en in lijn met de verkoopprijzen van vergelijkbare objecten in de regio." De markt is op het moment positiever gestemd dan een tijdje terug, geeft Zandwijk aan. Zo is er meer vraag dan aanbod.

Door de veranderingen binnen CNB Makelaardij - Frans van der Geer heeft zijn taken als makelaar per 15 november 2013 overgedragen aan Zandwijk en Scholten - bestrijken de makelaars niet alleen Zuid-Holland, maar ook Noord-Holland. Daardoor kunnen ze veel meer ondernemers helpen, hebben ze kennis van de regio en is de klantenkring groter. Een groot voordeel is dat Scholten en Zandwijk zelf al een behoorlijk netwerk hebben opgebouwd als hyacintenvertegenwoordigers. Daarbij kent Zandwijk veel relaties door zijn ervaring als veilingmeester. De makelaars staan er niet alleen voor. En dat is ook wat CNB Makelaardij zo bijzonder maakt geeft Scholten aan: "Wij kunnen een complete bedrijfstaxatie leveren. We hebben een groot bedrijf achter ons staan waar veel kennis en expertise zit. Ook heeft CNB een breed netwerk. Een ander pluspunt is dat we tevens samenwerken met andere makelaars uit de regio, waaronder Siem Broersen (Anna Paulowna) en Erwin Wortel." Zandwijk vult aan: "We kunnen alles verkopen. Van het woonhuis tot het bedrijfspand, het land en de nog aanwezige gewassen en machines door gebruik te maken van de contacten binnen CNB. Zo kan alles in een koop beklonken worden. Dat is vaak aantrekkelijker dan alles in delen te verkopen, want dan haal je de diverse krenten uit de pap."

VERKOOP

Het daadwerkelijk verkopen kan op verschillende manieren plaatsvinden. "Soms is het pand al een langere periode verhuurd. Dan is het is wel zo netjes om het eerst aan de huurders aan te bieden. In dat geval leg je een prijs voor en kun je onderhandelen, voordat het voor iedereen te koop komt te staan", geeft Scholten aan. "Daarnaast kun je ervoor kiezen het op inschrijving verkopen. Geïnteresseerden kunnen dan binnen vier tot zes weken een prijs opgeven. De binnengekomen enveloppen met prijzen openen wij bij de notaris. In principe heeft dan de hoogste bidder het pand gekocht, maar als de verkopende partij het bedrag toch te laag vindt, kan hij zich alsnog terugtrekken. Dit kan eventueel ook als de inschrijving nog



Wim Zandwijk, Bas Scholten en Frans van der Geer bij

'Alles is te

loopt. Daarnaast kun je het onderhands verkopen. Dit betekent dat het object in de vrije markt te koop komt. Een gedwongen verkoop komt gelukkig niet vaak voor."

VASTGOEDPRO

Communiceren is ook tijdens het verkoopproces belangrijk. Zo houden de makelaars rekening met de wensen van de verkopende partij. Zandwijk: "De een wil snel verhuizen en een ander heeft totaal geen haast. Het kan zo zijn dat iemand het huis bij het pand wil verkopen, maar nog een jaar in het huis wil blijven wonen. Zo heeft de verkoper ruim de tijd om een nieuwe woning te zoeken. Dit kunnen wij in de verkoop als verkoopconditie meenemen.



een huidig te koop staand bedrijf, inclusief woning in Noordwijk

verkopen'

Over alles valt te onderhandelen." Naast de onderhandelingen, doet CNB Makelaardij nog meer zaken voor de verkoper. Zoals het maken van een brochure, adverteren in bladen en internet en onderhandelen met de aankoopmakelaar of de aankoper zelf. "We hebben alle noodzakelijke kennis in huis", zegt Scholten. Zo zitten er in het team gecertificeerde makelaars en taxateurs. De makelaardij is tevens aangesloten bij beroepsorganisatie VastgoedPRO. "Hierdoor werken wij met duidelijke richtlijnen, kunnen we collectief gebruik maken van beroepsgerichte informatie zoals wetwijzigingen, maar ook over landelijk vastgoed. Tevens is het een kwaliteitskeurmerk waaraan wij voldoen", vertelt Zandwijk. "Ook staan wij op de

shortlist bij de Rabobank. Dat is een bijzondere en betrouwbare positie." De bedrijven die nu verkocht zijn, worden vaak overgenomen door collega-bedrijven die willen uitbreiden.

Angst dat bedrijven straks te groot zijn om te verkopen, hebben de makelaars niet. "Dan zijn de grote bedrijven van nu weer klein", besluit Scholten.

Resumé

Na het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd heeft Frans van der Geer op 15 november 2013 zijn werkzaamheden overgedragen aan zijn opvolgers: Bas Scholten en Wim Zandwijk. Ter voorbereiding op hun nieuwe taken hebben Scholten en Zandwijk een opleiding gevolgd, die Scholten reeds heeft afgerond terwijl Zandwijk zich een gevorderd stadium bevindt. Omdat Van der Geer 45 jaar ervaring heeft, werkt hij nog twee dagen per week als adviseur bij CNB Makelaardij. De administratieve ondersteuning neemt Sandra Bouckaert voor haar rekening. Zij maakt het team compleet.