

'Pionieren... ...zit in ons DNA.'

Ze werkt er royaal achttien jaar en heeft veel plekken in de organisatie gezien en verkend. Toch is er één plek waarvan ze het een voorrecht vindt om er te zitten... In gesprek met managementassistente **Marian de Munnik-van Stee**, in de keuken bij Van der Linden Makelaardij.

door Erica van Strien



Natuurlijk staat haar bureau niet in de keuken van het bedrijf. De uitdrukking staat voor haar synoniem aan een eersterangs job op een plek waar alle facetten van de makelaardij samenkomen. Aan de koffie vraag ik me hardop af hoe jong ze geweest moet zijn, als ze al in het jaar 2000 in dienst trad. Marian (lachend): 'Nou dat is ook zo, ik ben hier heel jong begonnen, tijdens mijn studie (*management/economie/recht bij Windesheim in Zwolle, red.*) kwam ik terecht bij het kantoor in Lelystad. Daarna verhuisde de directie al heel snel naar Almere omdat dat middenin het zwaartepunt van de business ligt. Bovendien is het met kantoren in Amsterdam, Almere, Lelystad en Haarlem ook geografisch gezien het centrum. Samen met twee franchiseondernemingen in Dronten en Zwolle hebben we dus een stevige regionale binding.' Marian is trots op het bedrijf, de collega's, de cultuur, de ranking in de business (*in 2018 uitgeroepen tot nummer 1 van Flevoland, bron: Vastgoedactueel, red.*)

Van der Linden en Multicopy

De stevige regionale binding verklaart ook de link met de Multicopy vestigingen in Lelystad en Almere. Ze zochten er voor er eerst contact mee vanuit de makelaardij in Lelystad, maar met name in Almere is het contact geïntensiveerd. Niet verwonderlijk, want alleen al in Almere is dit het derde pand waar de Van der Linden Makelaardij is neergestreken. De huidige locatie – een voormalig bankgebouw – is

toegerust op de fors gegroeide organisatie. In 2018 zijn we, onder invloed van de marktstandigheden in de makelaardij en het vastgoedmanagement, echt stevig gegroeid. In totaal zijn we nu (*exclusief franchiselocaties*) met tachtig collega's. Dat betekent op alle fronten in beweging blijven, aandacht blijven besteden aan de kernwaarden en missie van onze organisatie. We zijn van oudsher een familiebedrijf, dat ook nu het in andere handen is professionaliteit wil blijven combineren met het informele karakter en de flexibiliteit die bij ons polder-dna hoort.

'Juist in de specials zit de meerwaarde bij MC'

Toegevoegde waarde

Marian is blij met de samenwerking met een lokale leverancier. Wico (*van den Hazel, red.*) is haar vaste aanspreekpunt op de vestiging Almere. 'Als je naar een nieuw pand gaat zijn er veel marketing gerelateerde zaken die je goed geregeld wilt hebben en dan merk je wel dat MC een partij is die je echt tegemoet komt. Als je hoofd omloopt vragen ze simpelweg wanneer je er bent en komen dan even langs, ter plaatse kijken wat de bedoeling is. Die basishouding is ook een mooie tegenhanger van alle online platforms waar je dingen makkelijk op afstand kunt regelen. Want eerlijk is eerlijk, bijna alles wat MC levert zouden we ook kunnen uitbesteden aan partijen die we bijna niet hoeven te zien. Maar dan lopen we de meerwaarde mis: het persoonlijke contact, het meedenken, een spiegel voorhouden. 'Ze merkt dat verschil eigenlijk in het hele traject van opdracht tot en met uitvoering. Tijd voor een aansprekend voorbeeld.

'Dan kiezen ze niet voor de weg van de minste weerstand, dan kiezen ze voor de mooiste oplossing'

'We hadden te maken met een gezandstraalde afbeelding van een boompje op de glazen schuifdeur bij de tochtsluis na de ingang. Onze entree dus. Het was niet de bedoeling om de hele deur te vervangen, de vraag was of dat boompje op een hele logische manier in een nieuw ontwerp zou passen. Dat is gelukt. En hoe. Voor een wat abstracte skyline van Almere schuift nu – alsof het nooit anders was – het boompje naadloos in het ontwerp. Voor het ontwerp op de glazen schuifdeur had ik niemand kunnen bedenken die dat beter had kunnen doen.' Het is de persoonlijke favoriet van Marian. 'Dit is het meest aansprekende en bijzondere ontwerp dat MC geleverd heeft.

Niet alleen omdat het de entree betreft en identiteit geeft, maar meer nog de manier waarop het project tot stand is gekomen. Het eindresultaat is wat mensen elke dag zien. MC heeft iets bedacht dat heel goed bij ons past, rekening houdend met de omstandigheden die er al waren. Ik heb veel respect voor hun inzicht. Wico is misschien wel drie keer terug geweest, om nog eens en nog eens te kijken wat het meest optimale resultaat zou bieden. En dan zie je nog dat ze – bij de uitvoering, dus in het werk – de laatste aanpassingen niet schuwen voor een beter eindresultaat. Ze houden van hun vak, dat zie je en dat voel je.'

'Het voelt niet commercieel'

Voor een beurs of manifestatie wordt ook MC ingeschakeld. Meer dan ooit gaat het dan om zaken die onder tijdsdruk staan en waar de lat hoog ligt als het gaat om de presentatie en uitingen van Van der Linden makelaardij. Marian: 'Dan bel je op, kun je langskomen Wico?' En dat kan altijd.

En als het – op tijd – klaar is brengt Wico het op weg naar huis nog even langs. 'Dát is echt kenmerkend voor de manier van werken. Er moet natuurlijk geld verdiend worden, maar het is nooit opdringerig, het voelt niet commercieel.'

Marian is zich bewust van de toegevoegde waarde van persoonlijk contact. 'Praten met mensen levert nieuwe inzichten op. Ook als je lang bij een bedrijf werkt en op veel verschillende plaatsen hebt gezeten loop je het risico te verkokeren.

Zeker ook in een snelle markt als de onze, waarin veel digitaal kán, moet je ervoor waken dat je ook de goede contacten nog houdt. We zijn ons daar heel bewust van. Intern zijn we met een automatiseringsslag bezig. Dat computers dingen kunnen overnemen is prachtig, maar laten we de tijdsparing dan weer investeren in onze klanten en relaties.'

Niet in een doos onder de brug terecht komen

MC verzorgt voor de makelaardij ook de ringbanden waar alle documentatie voor de klant met betrekking tot de aangekochte woning in zit. 'Het is ook echt een visitekaartje dat er goed uit moet zien. We weten dat die map na de verhuizing in een kast terecht komt. En daar weer uit tevoorschijn gehaald zal worden als mensen hun huis weer willen verkopen. Dan kom je ons dus weer tegen. En samen met de goede herinnering aan ons maakt die exposure dat we in beeld blijven bij de klant, ook bij de verkoop.'

Marian merkt wel dat dat er een trend is dat

mensen weer wat langer blijven wonen, hun woning eerder toekomstbestendig maken. En omdat het aanbod schaars is. 'Eerder gingen mensen eerst iets verkopen en dan pas op zoek naar een ander huis, maar dat is echt omgeslagen in 'eerst kopen, want ik wil niet in een doos onder de brug terecht komen'.

Krijgen van de opdracht is de voornaamste uitdaging

'Wij zien de markt van West naar Midden naar Oost trekken. In de Randstad zagen we de krapte al veel langer (*prijstijgingen ook*) en dat is nu iets wat in Almere al een hele tijd speelt en nu ook in Lelystad volop in gang is. Voor ons zit de uitdaging niet zozeer in het verkopen van het huis, maar meer in het verkrijgen van die opdracht. Er is echt een concurrentieslag met weinig aanbod, krimpde portefeuilles.'

Gunnen en kunnen

De gun-factor is in de waan van de tijd een uitgesproken essentiële voorwaarde voor een bedrijf met bestaansrecht. Marian: 'Want wat we ook aan diensten aanbieden, het is overal te koop. Om je geloofwaardig te onderscheiden moet alles kloppen. Buiten en binnen. Van de manier van zaken doen tot en met de administratie.'

Het is geen toeval, de loyale samenwerking tussen Van der Linden en MC. Ze hebben hetzelfde DNA.

PS

Als ik de deur achter me wil dichttrekken heeft Marian nog een prangende vraag. Of eigenlijk twee. 'Wat ga je hier nu van maken dan? Heb ik wel genoeg verteld?'. Ik kan haar geruststellen: ze heeft het uur goed benut. En wat haar mond misschien vergat te zeggen, straalde ze non-verbaal luid en duidelijk uit. Lang ergens werken is tegenwoordig al bijzonder. Maar lang ergens werken en zo bevlogen en gepassioneerd blijven is de subtitel 'ambassadeur' dubbel en dwars waard.

VAN DER LINDEN
GROEP

Van der Linden wil een betrokken en ambitieuze vastgoedspeler zijn, die in alles wat ze doet kwaliteit levert en de verwachtingen van de klant overtreft.