

Marco Eijkemans, directeur-eigenaar van Eijkemans Bedrijfsmakelaardij

Van makelaar naar vastgoedsspecialist

Gedrevenheid en passie zijn kenmerken van Marco Eijkemans, als bedrijfsmakelaar gespecialiseerd in het midden- en kleinbedrijf. Hij weet als geen ander dat aandacht moet worden besteed aan één van de belangrijkste en kostbaarste pijlers van het bedrijf: het vastgoed! Eijkemans adviseert in brede zin zodat u als ondernemer de tijd heeft om te doen waar u het beste in bent: ondernemen. Met ruim 25 jaar ervaring in het vak is Eijkemans dan ook allesbehalve wat je noemt een 'traditionele makelaar'.

Al vroeg in zijn loopbaan als makelaar blijkt Marco's bouwkundige achtergrond van grote waarde voor zijn klanten. Zijn toegevoegde waarde beperkt zich niet tot alleen snelle transacties, maar Marco plaatst de klantvraag direct in een breder perspectief. Door de klant eerst te leren kennen en vragen te stellen over de bedrijfsstrategie en visie, komt hij al snel tot de kern van bedrijfsprocessen en weet met verrassende adviezen en initiatieven te komen. "Als je niet weet wat een organisatie beweegt, kun je niet adviseren", aldus Marco Eijkemans.

Totaalplaatje

"Wij bekijken alle facetten van hetgeen met de bedrijfsronderende zaak te maken heeft. Immers alle facetten tezamen - onder andere ruimtelijke ordening, wet- en regelgeving, vergunning, bouwkundig, fiscaal, financieel etc. - vormen samen dé sleutel tot vastgoed succes." Een vorm van totaaladvies die door ondernemers al snel zeer gewaardeerd blijkt. Een specialisatie in bedrijfsmatig vastgoed is dan ook een logische keuze voor de Helmondse ondernemer.

Eijkemans Bedrijfsmakelaardij biedt in overleg ook nieuwe, soms tijdelijke, gebruiksmogelijkheden met als streven (een mix van) functies die voldoende opbrengsten genereren. Ook het in opdracht revitaliseren en verduurzamen van oude bedrijfspanden en het vinden van een herbestemming behoort tot de dienstverlening van Eijkemans. Als voorbeeld van een onlangs afgerond project noemt Marco een situatie waarbij het vastgoed te zwaar drukte op de onderneming. In plaats van herinrichting, luidde zijn advies: verkoop het pand met een overeenkomst van terughuur aan een investeerder, zodat er weer financiële middelen beschikbaar komen voor de bedrijfsactiviteiten. Een ander project waarbij Eijkemans Bedrijfsmakelaardij betrokken is, is de in 2014 opgeleverde 'Poort van Laarbeek' in Aarle-Rixtel. Een volledig energieneutraal pand dat plaats biedt aan een supermarkt, een damespeciaalzaak en een modern bedrijvencentrum op de eerste verdieping. Het team van Eijkemans richtte zich bij de ontwikkeling met name op de duurzaamheid van het pand, zowel wat betreft gebruikte materialen als economisch bestaansrecht; het pand moest beschikken over alle hedendaagse faciliteiten en geschikt zijn voor een diversiteit van functies, nu én in de toekomst.

Anno 2018 is Eijkemans Bedrijfsmakelaardij een bekende naam in Helmond en een straal van 20 kilometer daaromheen. Wanneer je met Marco Eijkemans een kop koffie drinkt en praat over vastgoed, valt één eigenschap direct op: Marco streeft perfectie na; niets laat hij aan het toeval over. Zijn vastgoedsteam zet volgens hem pas echt de puntjes op de i. "Zonder mijn team hink ik op één been, zij hebben de backoffice perfect onder controle waardoor ik al bij het eerste

contact beslagen ten ijs kom en me volledig kan richten op mijn projecten."

Niet alleen over zijn team, maar ook over de samenwerking met Wesselman spreekt Marco Eijkemans vol lof. Hij verwijst naar zijn eerdere uitspraak: "Als je de organisatie niet kent, kun je niet adviseren". Zo is het ook met Wesselman. Met onze relatiemanager en fiscalist Marco de Hondt heb ik een erg goede klik. Hij komt bij ons over de vloer, kent mijn bedrijf, kent mijn visie. Ik vertrouw hem blindelings en laat hem dan ook regelmatig aanschuiven aan tafel bij mijn klanten voor fiscale advisering en onderbouwing. Ik kan hem altijd bellen, en zo werk ik zelf ook. Hetzelfde geldt voor zijn collega Lisette, onze contactpersoon bij Wesselman voor accountancy-gerelateerde zaken.

Ondernemers en adviseurs verbinden

"Eén van mijn kerntaken is het samenbrengen en verbinden van de juiste partijen. Samen met de klant, architect, aannemer en indien nodig fiscalist, jurist en/of accountant tegelijkertijd aan één tafel. Een architect kijkt vanuit een hele andere invalshoek dan een aannemer. Ik fungeer dan als een drone; hang er als het ware boven en kijk naar wat de mogelijkheden zijn en het beste past binnen de lange termijn visie. Daarin zijn Wesselman en ik gelijk; wij zijn niet de goedkoopste én ook niet de duurste, maar investeren liever in duurzaamheid en lange relaties dan in snelle successen."

"Als je de organisatie niet kent, kun je niet adviseren"

Iets wat door zijn relatiemanager Marco de Hondt wordt bevestigd: "Marco (Eijkemans red.) fungeert net als wij als de spin in het web. Hij is een betrouwbare makelaar die op alle aspecten mee en vooruit denkt. Hij zegt het ook gerust tegen zijn klant als hij van mening is dat het beter anders kan. En hij wijst projecten af als deze niet passen bij zijn visie". Marco Eijkemans vult aan: "Ik kies bewust niet voor massa en volume, maar voor kwaliteit en diepgang. Ik wil tijd maken voor mijn klant. Ik wil de mensen zien."

