

# Vastgoedavonturiers

**Stijn Uijthoven (28) en Pim Appel (36) hebben sinds september 2004 hun krachten en namen gebundeld. Appelhoven Vastgoedadviseurs is het resultaat. De concurrentie is groot. "Amsterdam heeft de meest concurrerende vastgoedmarkt van heel Nederland."**

Tekst Paul Jeursen

**A**an de statige Apollolaan in Amsterdam hebben de heren van Appelhoven hun eigen kantoor gevonden. In een kleine, modern ingerichte kamer zitten ze achter hun bureau tegenover elkaar. Net zoals tijdens hun vorige baan bij makelaarskantoor Jones Lang LaSalle. Daar werd het idee geboren om samen een vastgoedbedrijf te beginnen. "Ik had goede ideeën opgedaan bij Jones en wilde mijn droom om een eigen bedrijf te beginnen, najagen," vertelt Appel. Het klikte goed met collega Stijn, die bereid was de gezamenlijke werkgever de rug toe te keren en de sprong in het diepe te wagen. "We wilden echt vanaf scratch, het nulpunt beginnen, en zo het avontuur opzoeken," aldus Appel.

Grote makelaarskantoren oriënteren zich vaak op alle fronten van de vastgoedmarkt, zoals winkels, bedrijfshallen en kantoren. "Wij richten ons alleen op kantoren," legt Uijthoven uit.

In dit vakgebied hebben de heren namelijk de meeste ervaring opgedaan. Het bedrijf houdt zich voornamelijk bezig met de huur, verhuur, verkoop en aankoop van vastgoed. "Het is zeer belangrijk om je ogen goed open te houden en als eerste met concrete ideeën bij klanten te komen. Ons doel is om van één zaak meerdere zaken te maken. We moeten onze klanten niet alleen aantrekken maar ook behouden," aldus Uijthoven.

De huisvesting van Appelhoven zorgde nog even voor problemen. "Het is lastig om in Amsterdam een goedgeprijsde bedrijfsruimte te vinden voor twee personen," concludeert Appel. De heren hadden veel advies ingewonnen voordat zij startten. "Maar dat was vaak tegenstrijdig," aldus Uijthoven. Door de ervaringen die beiden opdeden bij Jones, wisten zij echter hoe de vastgoedmarkt in de hoofdstad werkte. "Wij weten hoe het hier reilt en zeilt. We hebben een afweging gemaakt en kwamen tot de conclusie dat ons bedrijf het goed zou kunnen gaan doen. Mits we de schouders er onder zetten natuurlijk," lacht Appel.

Voor het bedrijf zijn er restricties als het om netwerken gaat. De heren moesten namelijk een concurrentiebedingung met Jones tekenen. De klanten van de ex-werkgever moeten met rust worden gelaten. "Dat geeft natuurlijk een hoop beperkingen. Omdat we maar met zijn tweeën zijn, hebben we met onze klanten veel persoonlijk contact. In tegenstelling tot de grotere kantoren. Zeggen dat je jarenlang voor Jones hebt gewerkt kan ook nooit kwaad," weet Appel.

Het eerste jaar is nog niet afgesloten, maar het gaat boven verwachting. De eigenaars zijn optimistisch. "We begonnen met schulden, maar inmiddels kunnen we die al aflossen. Er zit al wat vet op het bot," lachen ze. ■



## Vallen & Opstaan

In de rubriek Vallen & Opstaan vertellen jonge ondernemers het verhaal achter hun bedrijf. Zelf in deze rubriek? Stuur een e-mail aan: [p.jeursen@ntg-uitgeverij.nl](mailto:p.jeursen@ntg-uitgeverij.nl)

