VASTGOED JOURNAAL

‘Serviceverlening in het vastgoed kan anders'

26-04-2010 12:40

Troostwijk Taxaties maakt zich op voor de grootste strategische heroriëntatie ooit. Met een nieuwe naam, een andere strategie, een breder dienstenpakket en het afstappen van het traditionele courtagesysteem wil Troostwijk Real Estate de Nederlandse markt voor vastgoedadvies gaan bestormen. "De tijd is rijp voor een andere aanpak voor vastgoedadvies", zegt Marcel de Boer, sinds twee jaar directeur bij Troostwijk Taxaties.

De Boer: "De vastgoedmarkt is nu veel transparanter dan tien jaar terug. Vastgoed werd vroeger bij veel bedrijven en beleggers uitsluitend op boekwaarde op de balans gezet. Er werd boekhoudkundig op afgeschreven maar de echte waardestijging zag je niet. Vastgoed werd toen gezien als een soort stille reserve. Nu er meer op marktwaarde wordt gewaardeerd zijn de grote waardestijgingen zichtbaar gemaakt."

Hij stelt dat er nu een nieuwe fase is aangebroken. "De sterke vastgoedwaardestijgingen in de afgelopen tien jaar hebben enorme prikkels gegeven om nieuw vastgoed te ontwikkelen. Nederland is nu praktisch volgebouwd. Het vastgoed dat er nu ligt blijft daar, er komt niet veel meer bij. Waardestijgingen boeken door extra vastgoed erbij te plaatsen is niet meer vanzelfsprekend, we zullen naar andere bronnen van waardevermeerderingen moeten zoeken." Daar komt bij dat de economische crisis een stevige duit in het zakje doet door het opschorten van talloze vastgoedprojecten en door de aanhoudende prijsdruk dat nog eens wordt versterkt door de lastige verkrijgbaarheid van bankfinancieringen.

Volgens De Boer zijn er drie trends in Nederland aan te wijzen die effect zullen hebben op de toekomstige waarde van commercieel vastgoed. "Ten eerste gaat de technologische ontwikkeling door. Dat heeft gevolgen hoe we omgaan met informatie en processen, het ‘content' management. Ten tweede hebben we te maken met de demografische vergrijzing waardoor het aantal actieve werknemers zal dalen. Ten derde heb je de maatschappelijke ontwikkelingen zoals de opkomst van nieuwe vormen van communicatie. Je ziet steeds meer mensen buiten kantoor werken dankzij de opkomst van draadloos internet en mobieltjes. Al deze trends zullen effect hebben op de toekomstige vraag naar commercieel vastgoed."

Herfinancieringsmarkt een grote uitdaging

De tijd is rijp voor een nieuwe kijk op vastgoed, zo vindt De Boer. "De vastgoedsector in Nederland is goed voor bijna 23% van het Bruto Nationaal Product. Het is de ruggengraat (back) van de economische motor (business). Maar de sector is nu een herniapatiënt geworden. Er zijn veel problemen die vastgoedgerelateerd zijn. Als we alleen al kijken naar de financieringsmarkt: er staat nog €183 mrd aan herfinancieringen bij vastgoedbeleggers in Europa op de rol. Wat dat betreft is er nog veel oud zeer te verwachten. Wie gaat dat begeleiden en oplossen?", vraagt De Boer zich profetisch af. Troostwijk Real Estate zal, zo verwacht De Boer, vanwege haar expertise, ervaring en brede netwerk hierin over de goede papieren beschikken om in deze herfinancieringsmarkt een prominente rol te spelen.

Om de organisatie rijp te maken voor de komende heroriëntatie van het huidige businessmodel zal Troostwijk de kennis en vaardigheden van het huidig personeel op een nog hoger plan brengen door meer te investeren in interne en externe opleidingen en waar nodig nieuw talent werven. Ook zal Troostwijk Real Estate zich gaan toeleggen op het aangaan van strategische partnerships of allianties met partijen die de gewenste rol van ‘raadgevende onafhankelijke deskundige' ondersteunen.

Herstel markt verwacht in 2010 en hernieuwde groei in 2011

"Het is nu zaak om voor te bereiden op het herstel in de vastgoedmarkten waarvan wij verwachten dat de eerste signalen daarvan pas volgend jaar te zien zullen geven. Dat zal ons veel kansen geven. Daarom is het zaak om nu tot een duurzaam nieuw businessmodel te komen. Dat betekent ook het afstappen van

traditionele beloningssystemen. Pas dan kunnen we overgaan tot het bouwen van bruggen in de huidige versnipperde waardeketen in het vastgoed. Wij zullen er dan klaar voor zijn", zo besluit De Boer.

Rogier Hentenaar