VASTGOED JOURNAAL

‘De gebruiker is de belangrijkste asset die je hebt’

05-11-2018 08:52

VJ sprak met Michon van der Salm, algemeen directeur bij AllFixed Property Management, over zijn visie op vastgoedbeheer. Waar liggen de kansen in de toekomst? “Data gaat de behoefte van de gebruiker steeds meer inzichtelijk maken, maar een persoonlijk gesprek blijft belangrijk.”

Vastgoed- en leegstandsbeheerder AllFixed bestaat ruim vijf jaar en heeft meer dan 80 panden over heel Nederland in haar beheerportefeuille. Sinds een jaar is Michon van der Salm algemeen directeur bij het bedrijf. Hij komt uit een restauratie-aannemersfamilie, heeft een studie Bouwkunde gedaan en is daarna actief geweest ‘van interieurbouw tot projectontwikkeling’ en als zelfstandig ondernemer. Hij heeft dus door de jaren heen veel verschillende kanten van de vastgoedwereld gezien. Deze kennis en ondernemersgeest neemt hij mee in zijn nieuwe rol bij AllFixed.

Praten met de huurder

Van der Salm vertelt aan VJ hoe hij tegen vastgoedbeheer aankijkt. “Vaak staan de verkeerde belangen centraal. Het gaat namelijk niet alleen om de portemonnee van de belegger, maar juist om de huurder. Het pand is maar een faciliteit, de gebruiker is de belangrijkste asset die je hebt.” Daarbij is de markt goed begrijpen en open communicatie met je huurders de sleutel tot succes, vindt hij. “Mijn ervaring is dat er vaker met huurders om tafel moet worden gezeten om te vragen of ze tevreden zijn en welke behoefte zij als huurder nog hebben. Vaak voelen huurders zich niet gehoord of wordt er maar beperkt of verkeerd geïnvesteerd in hun pand. Er kan meer naar hun wensen geluisterd worden.”

Daarom speelt vastgoedbeheer een belangrijke rol. “Vastgoedbeheer is veel breder geworden dan alleen kijken naar de stenen. Wij vervullen een brugfunctie tussen huurder en verhuurder. Namens de eigenaar gaan we kijken of we nog scherper in de wedstrijd kunnen zitten zonder daarin de wensen van de huurder te vergeten. Wij zorgen ervoor dat het gebouw de juiste gebruikers heeft en er een goede huurstroom is, maar ook dat huurders tevreden zijn en hun huurcontract zonder meer willen verlengen.”

Transparantie en spanningsveld

Bij het tevreden houden van huurders is transparantie een doorslaggevende factor. “Veel partijen worstelen daar nog mee, want ze zijn bang dat hierdoor hun business model ondermijnt. Mijn ervaring is juist dat als je het transparant maakt, je de huurder meer voor je kan winnen. Er komt een groter begrip en zij zijn ook bereid meer voor een pand te gaan. Uiteraard zijn de kaders daarbij van te voren heel helder gesteld”.

Toch blijft er een spanningsveld tussen beleggers en huurders. “Als wij snappen wat de huurder wil dan kunnen we die kennis gebruiken om het proces te versnellen, de huurder sneller te laten landen en hen beter te faciliteren. Uiteindelijk heb je zo meer ruimte om een optimaal huurcontract te realiseren, ook voor de eigenaar. Je kan door de juiste keuzes te maken meer rendement realiseren, vooraf investeren levert onderaan de streep het meeste op.”

Hoofdkantoor Mizuno

Een goed voorbeeld van een geslaagde business case vindt Van der Salm het huurcontract wat onlangs is afgesloten met het Japanse sportmerk Mizuno dat op kantorenpark Rivium in Capelle aan den IJssel haar Europese hoofdkantoor gaat vestigen. Mizuno huurt in totaal circa 2.400 m2 met 50 parkeerplaatsen (zie bovenstaande foto). AllFixed Property Management en eigenaar Whitewood zullen hiervoor namens de huurder de vloeren renoveren tot moderne kantoorruimte, showrooms en presentatieruimten. Het dagelijkse beheer wordt aan AllFixed toevertrouwd, zij zijn samen met Whitewood eveneens in het kantoorgebouw

gevestigd.

“Door een goede samenwerking met De Mik Makelaars hebben we deze huurder hier kunnen laten landen. Door de huurder aan de hand mee te nemen en goed zijn wensen te inventariseren, hebben we binnen drie weken vanaf het eerste gesprek het huurcontract kunnen finaliseren. Door dit soort versnellingen aan te brengen kan je huurder eerder in het gebouw en is de cashflow van de eigenaar sneller op orde.”

Duurzaamheid voor huurder en verhuurder
De rol van duurzaamheid moet niet worden onderschat. De deadline voor minimaal energielabel C voor kantoorgebouwen komt steeds dichterbij, maar dit is niet alleen een zorg voor de eigenaar, maar ook de huurder. “2023 komt al snel om de hoek kijken en niet alle pandeigenaren hebben de middelen of de inzichten om hun kantoor voor die tijd te verduurzamen. Door samen te werken met je huurders kan dit proces versneld worden.”

Door de inzet van VSK (vaste servicekosten) , krijgt een kantooreigenaar een incentive en financiële ruimte om te verduurzamen en heeft de huurder hiervan op termijn ook profijt zegt Van der Salm. “Omdat er een klein beetje surplus in zit, wordt er ruimte gecreëerd om te verduurzamen. Daarnaast kunnen wij als AllFixed helpen om de kosten voor onder andere gas en elektra door verduurzamingsmaatregelen te minimaliseren. Hiermee kan je een aardige buffer creëren om te investeren en zijn huurder en verhuurder hierbij gebaat.”

Hij vervolgt: “Het is gek dat als een pand niet duurzaam is, een eigenaar toch ieder jaar meer huur kan vragen door de huurindexatie. Door samen je sterk te maken voor verduurzaming kunnen uiteindelijk de VSK naar beneden door de besparingen op gas en elektra. Na vijf jaar zijn vaak een deel van de kosten al afgeschreven en kan je tijdens de nieuwe huuronderhandelingen dit meenemen. Maar door de verduurzaming creëer je ook een verbeterslag in je gebouw en creëer je tevens meer waarde. Een win-win situatie.”

Data en een kop koffie
Toch ziet Van der Salm de rol van beheerder in de toekomst wel veranderen door de opkomst van big data. “Data en vastgoed zijn werelden die steeds meer bij elkaar komen en dat moeten we benutten. Door data zoals temperatuur, CO2-verbruik, lichtintensiteit, geluidsniveau, luchttoevoer e.d. kunnen we exact zien wat er in een pand gebeurt. Lang niet alle beleggers die state of the art gebouwen kopen weten goed wat ze met al deze data aan moeten. Als property manager willen wij eigenaren helpen dit soort data goed te begrijpen en toe te passen en zo het pand voor de gebruikers te optimaliseren zodat we de belegger én de huurder goed tot dienst kunnen zijn.”

Maar data is niet alles. “Onze brugfunctie zullen we altijd houden, maar dit wordt dus steeds meer data-gestuurd. Maar het blijft belangrijk deze data te staven met een goed gesprek, want data is statisch en kan niet geheel menselijk contact met een kop koffie erbij vervangen.”

Tot slot: “Onze ambitie is om alles uit een pand en haar huurders te halen. Als property manager willen wij hierin het verschil maken en het proces optimaliseren voor alle betrokken partijen.”

Kimberly Camu