

CEO Apleona Real Estate Management: 'Wij stropen dagelijks de mouwen op'

24-12-2018 09:44

[Apleona Real Estate Management B.V](#) is inmiddels een bekende naam bij veel grote beleggers op de Nederlandse vastgoedmarkt. Of toch niet? Hoog tijd om bij te praten met CEO Marco Reijven.

"Ons bedrijf is reeds jarenlang een vertrouwde partner van vele beleggers op de Nederlandse markt. De naam Apleona is echter nog relatief nieuw. Wij waren tot augustus 2016 in Nederland bekend als Bilfinger Real Estate. Op die datum zijn wij overgenomen door de EQT Groep (private equity) en voert ons bedrijf de naam Apleona Real Estate Management", zegt Reijven.

In september 2016 kwam Reijven aan het roer, waarna hij in vlot tempo enkele belangrijke wijzigingen in het bedrijf doorvoerde om zo het bedrijf voor te bereiden op de toekomst.

Veranderingen

Apleona ging door een lastige tijd heen, deels veroorzaakt door de zwakke markt, deels veroorzaakt door wijzigingen in de organisatie. "Wij zijn er met zijn allen in geslaagd om Apleona Real Estate Management klaar te maken voor de toekomst."

Die toekomst brengt namelijk nogal wat veranderingen. Neem bijvoorbeeld de AIFMD (Alternative Investment Fundmanagers Directive) richtlijnen. Deze richtlijnen waar veel investeerders en hun fonds- en asset managers aan moeten voldoen vergen veel aandacht van vooral institutionele beleggers. Deze richtlijn werd in 2013 reeds ingevoerd en stelt op Europees niveau regels aan (onder andere) het beheren van vastgoedportefeuilles. Het is logisch dat de beleggers dezelfde eisen doorzetten aan hun dienstverleners zoals Apleona.

"Sterker nog, het heeft best wel lang geduurd voordat dit gebeurde. De impact zien wij in toenemende mate terug in onze dienstverlening. Deze wetgeving vraagt extreem veel van de ICT voorzieningen en informatiebeveiliging. ICT en informatiemanagement hebben dan ook onze volledige aandacht", vertelt Reijven.

Waar up-to-date ICT voorzieningen lange tijd gezien werden als nice to have, is het heden ten dage een onmisbaar onderdeel van professioneel property management. Dat is dan ook de reden dat Apleona de internationale samenwerking is aangegaan met IBM. "Zo kan Apleona aan de zwaarste eisen blijven voldoen".

Verduurzaming is bittere noodzaak

Maar niet alleen door wet- en regelgeving is de markt volop in ontwikkeling. Verduurzaming is van een modegril naar bittere noodzaak gegaan.

Reijven: "Verduurzaming laten versloffen is een absolute no-go. Vandaar dat wij onze technisch managers regelmatig laten bijscholen en volop inzetten op de verduurzaming van de vierkante meters die wij mogen beheren. Ieder kantoorpand dient immers minimaal een Label C hebben in 2023. Over vier jaar, en vier jaar voelt als 4 maanden in vastgoedland, dient ieder kantoorpand minimaal een label C te hebben. Veel vastgoedpartijen zien dat als een finishdoel. Wij zijn van mening dat dit echter nog maar het begin van de benodigde verduurzaming is, willen wij in staat zijn om de benodigde klimaatdoelstellingen te bereiken. Kortom, werk aan de winkel! Het is dan ook niet voor niks wij flink investeren in het technisch management. In de afgelopen maanden is het team uitgebreid met verschillende vakkundige technisch managers en

tegelijkertijd wordt er voortdurend geïnvesteerd in de huidige medewerkers door middel van opleidingen.”

Pragmatische aanpak

De verhuizing naar het nieuwe pand in Papendorp draagt ook zeker bij aan de verdere ontwikkeling van de organisatie. In het smaakvol vormgegeven pand komt de openheid en pragmatische aanpak van Apleona uitgebreid tot uiting. De gunstige ligging in het centrum van het land, goede parkeergelegenheid en zakelijke uitstraling zijn zeer prettig. In dit pand geen grote toonzalen die de grandeur van de organisatie moeten onderstrepen.

Openheid

Nee, hier wordt iedere bezoeker hartelijk ontvangen in een van de comfortabele spreekkamers op de afdeling. Deze openheid is opvallend voor een vastgoedmanagementorganisatie. Tegelijkertijd is er niet alleen aan de bezoeker, maar zeker ook aan de medewerkers gedacht. De werkplekken zijn voorzien van veel ruimte en groen. En wil je in alle stilte werken? Dan is er altijd een stilte plek beschikbaar. Kortom, ook qua huisvesting is Apleona gereed voor de toekomst.

Vreemde eend

In de top 5 van vastgoedbeheerders op de Nederlandse markt is Apleona de vreemde eend in de bijt. “Veel van onze collega-vastgoedmanagementorganisaties hebben vaak een Angelsaksische oorsprong en zijn in de basis makelaarsbedrijven die eveneens vastgoedmanagementdiensten leveren. Apleona heeft als kernactiviteit vastgoedbeheer. Vastgoedbeheer zit in onze genen en daarmee onderscheiden wij ons van de collega's. Uiteraard bieden wij onze opdrachtgevers ook aan vastgoedmanagement gerelateerde diensten zoals leasing, projectmanagement, procurement en investerings- en transactiemanagement. Onze kern blijft echter vastgoedbeheer. Een ongebruikelijke maar zeer bewuste keuze”, vertelt Reijven.

“Door ons optimaal te focussen op het beheer kunnen wij de best mogelijk service bieden aan onze opdrachtgevers. Bovenal voorkomen wij conflicterende belangen tussen verschillende afdelingen. De focus ligt op de klant, niet op afdelingsbelang”.

De nuchtere houding komt ook naar voren in de organisatiestructuur. “We werken met een platte organisatie. Dit leidt tot duidelijke taakverdelingen en slagvaardigheid. Wij merken bij nieuwe collega's dat zij dit, samen met de nodige eigen verantwoordelijkheid, als een verademing ervaren.”

Opdrachtgevers

Voor het gros van de opdrachtgevers werkt Apleona al jarenlang. Dit zijn hele grote beleggers zoals Syntrus Real Estate & Finance en a.s.r. maar ook vele kleine particuliere beleggers. “Iedere belegger met retail of kantoren in de portefeuille is bij ons aan het goede adres”, verduidelijkt Reijven.

De jarenlange samenwerking leidt tot intensieve relaties en diepgaande kennis van de portefeuille en de markt op lokaal niveau. Apleona biedt haar diensten aan in retail, logistiek en kantoren. Zeker in retail is Apleona een graag geziene partner.

In de prijzen

Niet alleen door vakkundig vastgoedmanagement maar zeker ook door succesvolle marketingstrategieën vallen de door Apleona beheerde projecten regelmatig in de prijzen. Het is dan ook niet voor niets dat Apleona de eer heeft op toonaangevende projecten zoals de Koopgoot in Rotterdam en De Passage in hartje Den Haag te beheren.

Maar niet alleen AA locaties zijn in goede handen bij Apleona, ook zijn er zo'n 30 wijkwinkelcentra in het hele

land toevertrouwd aan de zorgen van het team.

“Iedere klant beschikt over zijn eigen team dat te allen tijde klaar staat. Door onze focus op vastgoedmanagement handelen wij niet alleen reactief maar vooral proactief. Zaken signaleren en afhandelen voordat ze een probleem worden, dat is de sport”.

Hoog tempo

Is het dan allemaal voor de toekomst geregeld bij Apleona? “Zeker niet! Wij zien weliswaar een groei van het aantal nieuwe opdrachten, maar de markt verandert in een hoog tempo en wij zullen dagelijks de mouwen moeten blijven opstropen om onze dienstverlening op een hoog niveau te houden. Ik ben er van overtuigd dat wij hier met ons gehele team klaar voor zijn”, zo besluit Reijven.

Auteur van het gesprek met Marco Reijven is Margriet van Westenbrugge

Margriet van Westenbrugge