VASTGOED JOURNAAL

BOAG - 'Een plan dat op een spreadsheet klopt kan er in de praktijk anders uitzien'

11-12-2019 10:40





De huidige directie van BOAG Advies en Management wordt gevormd door Ton Heijmans, André Leeuwis en Johan de Vries. In de ruim 30 jaar dat het bedrijf bestaat, is er veel veranderd. Onlangs is het tweede kantoor in Eindhoven geopend en de directie ziet allerlei mogelijkheden om in te spelen op de markt, die naar hun zeggen, volop in beweging is. VJ sprak met de driekoppige directie.

"Zorgvastgoed was een aantal jaar geleden een instabiele markt en daardoor een stuk minder interessant als belegging"

“Van bouwadviesgroep hebben we ons ontwikkeld naar adviseur en manager; we hebben ervoor gekozen om een one-stop-shop te zijn voor advies in commercieel en maatschappelijk vastgoed, onderverdeeld in zes sectoren: leren, zorgen, werken, beleven, winkelen en wonen,” begint Heijmans het gesprek. “Vaak is een haalbaarheidsanalyse een logisch startpunt.”

VASTGOED JOURNAAL



Alles onder één dak

“Bij BOAG hebben we alles onder één dak om de klant inzicht te kunnen geven wat het beste plan van aanpak is. Een gebouwinspectie, gevolgd door een berekening van de bouwkosten kan een goede eerste opzet zijn van een businesscase die we kunnen presenteren. De klant kan op basis van deze gegevens zelf zijn keuzes maken, bijvoorbeeld of hij een pand gaat renoveren, transformeren of dat hij kiest voor nieuwbouw.”

Groeimarkten

Naast kansen in de kantorenmarkt merkt de directie ook een groei in de woningmarkt. De Vries vertelt: “Onze woningbouwprojecten hebben vaak een utilitair karakter. Onze teams kunnen makkelijk schakelen tussen een nieuw te bouwen kantoor en een woontoren. Deze bouwprocessen zijn op veel fronten gelijk. Dit geldt ook voor projecten binnen het zorgvastgoed.”

Verbinding tussen de juiste partijen

VASTGOED JOURNAAL



“Zorgvastgoed was een aantal jaar geleden een instabiele markt en daardoor een stuk minder interessant als belegging. Mede door de crisis hebben we keuzes moeten maken en is binnen BOAG de nodige kennis en kunde van zorgvastgoed langzaam weggeëbd,” gaat De Vries verder. “Inmiddels zijn we, mede door de komst van nieuwe collega’s, waaronder een nieuwe sectormanager, weer helemaal op orde en staan we weer volop in de markt”.

“Daarnaast zagen we het eigendomsrecht van het zorgvastgoed op de balans verschuiven van instellingen naar de beleggers. Een belangrijk deel van ons netwerk bestaat uit investeerders. Omdat wij allerlei partijen goed kennen, kunnen wij zorgen voor de verbinding tussen de juiste partijen, bijvoorbeeld bij verkoop van een vastgoed van een instelling aan een belegger waarna de instelling zelf kan kiezen of het nog huurder wordt van het object.”

Potenties

Waar zit bij dit soort vraagstukken de grootste toegevoegde waarde in het werken met BOAG? Kort gezegd zit dat in de waardecreatie. BOAG brengt binnen de gestelde kaders de potentie van een te ontwikkelen gebied in

kaart en kijkt hierbij ook meteen naar andere belanghebbenden zoals de ontwikkelaar, de potentiële koper(s), de gemeente en, bijvoorbeeld bij zorgvastgoed, het College Sanering Zorgvastgoed, dat toeziet op vastgoedaanbestedingen binnen de zorgsector.

Als voorbeeld noemt De Vries de herontwikkeling van een verpleeghuis. Op advies van BOAG kon er behalve een nieuw verpleeghuis ook nog een aanzienlijk woonprogramma worden gerealiseerd. “En omdat van tevoren alles goed was afgestemd, wist de koper direct waar hij aan toe was en wat de potentie van de ontwikkeling kon worden.” Er was vanuit de beleggerswereld dan ook veel interesse in dit project. Ook vanuit het buitenland.

RICS-certificering

Dat de buitenlandse beleggers de weg naar BOAG steeds vaker weten te vinden, merkt de directie ook. Volgens Heijmans komt dit mede doordat BOAG in het bezit is van het internationaal gewaardeerde RICS-certificaat, dat staat voor professionaliteit en integriteit. “Wanneer een belegger met een aankoopproces bezig is, worden wij ingezet om, onder geheimhouding, de gebouwinspecties uit te voeren. Op basis daarvan stellen we vervolgens een langjarig capex-model op volgens de RICS-richtlijnen.” Overigens zijn 60% van de alle projecten die BOAG uitvoert opdrachten voor klanten waar men eerder mee heeft gewerkt. Leeuwis: “Dat voelt als waardering voor de kennis en kunde en ook voor de flexibiliteit van onze medewerkers. Dat zijn eigenschappen die klanten waarderen.”

Denken en doen in DNA van personeel

VASTGOED JOURNAAL



In de afgelopen drie jaar groeide het aantal werknemers van 32 naar ongeveer 50. De komende jaren hoopt BOAG door te kunnen groeien naar 75 werknemers. Dat zijn er weliswaar 15 minder dan het aantal voor de crisis, maar door innovatie is men in staat efficiënter te werken. ”We hebben net een kantoor geopend in het Microlab, in Strijp-S in Eindhoven. Een vestiging die vooralsnog vooral bouwkostenopgaven behandelt, maar het is evengoed een ‘vaste flexplek’. Ideaal voor onze projectmanagers, kwaliteitsmanagers, directievoerders en toezichthouders die in die regio hun projecten hebben. Ook een kantoor in Amsterdam staat nog op het verlanglijstje.”

Werken bij BOAG betekent dat men behoorlijk stressbestendig moet zijn. “Time-management”, vertelt De Vries, ”moet in het DNA van de medewerkers zitten. Vaak lopen de verschillende projecten parallel. En omdat wij werken in zelfsturende teams moeten onze medewerkers écht het overzicht goed kunnen bewaken. Daarnaast zijn wij van het type ‘mouwen opstropen en doen’; natuurlijk kunnen we heel goed onderbouwen wat we doen, maar ook door die praktische inslag onderscheiden we ons.”

‘De grootste aandacht moet zitten in de voorbereiding’

VASTGOED JOURNAAL

Op de vraag waar klanten van BOAG het meest mee geholpen zijn, zegt Heijmans: “Vaak vraagt men ons om een ontwikkelplan vanaf een spreadsheet te toetsen. Wanneer wij het plan langs onze afdeling Bouwkosten halen blijkt in veel gevallen dat er optimalisaties mogelijk zijn. Wij adviseren onze klanten in dat geval terug te gaan naar de ‘tekentafel’ en de uitgangspunten te herzien. Dit kost natuurlijk tijd en ook geld. Maar wanneer het plan van tevoren beter was gedefinieerd dan had dat dus sowieso kosten bespaard.”

Ook vanwege het grote aannemersnetwerk weten klanten BOAG goed te vinden. Leeuwis: “In de vastgoedsector staat tijd vaak gelijk aan geld. Wij weten welke aannemers op korte termijn beschikbaar zijn om een project aan te nemen, waardoor de ontwikkelaar snel aan de slag kan.”

Bijzondere projecten

Wanneer men de directieleden vraagt naar de projecten die voor hen zelf het meest bijzonder zijn, valt het gesprek een momentje stil. Er is wat tijd nodig om de lange lijst met projecten van de afgelopen 30 jaar in gedachten door te nemen. Heijmans noemt als eerste de betrokkenheid bij de bouw van de Amsterdamse Cruise Terminal. Bij een mogelijke bouw van een nieuwe Rotterdamse Cruise Terminal wil hij ook graag een rol van betekenis vervullen, geeft hij aan.

Leeuwis noemt het iconische nhow Amsterdam RAI hotel vanwege zijn unieke vormgeving van drie gestapelde driehoeken die een kwartslag zijn gedraaid. “Dit alles op een kavel zo groot als een postzegel. Een schitterend project waar wij de integrale kwaliteitsborging hebben verzorgd”, zegt hij.

De toekomst

Een nieuw kantoor in Eindhoven, in de toekomst hopelijk nog een kantoor in Amsterdam, uitbreiding van het personeelsbestand. Wat wil BOAG nog meer bereiken in de nabije toekomst? Leeuwis: “Wij zijn een kennisbedrijf en zullen onze expertise blijven ontwikkelen naar wat de vastgoedmarkt vraagt. Denk aan de toepassing van BIM, circulariteit en duurzaamheid, maar ook bijvoorbeeld aan PFAS. Hoewel wij door de vele binnenstedelijke ontwikkelingen relatief weinig hinder ondervinden van de PFAS-problematiek volgen we de ontwikkelingen op de voet, zodat we klanten ook op dit gebied kunnen adviseren en ondersteunen.

BOAG zal zich in de toekomst nog meer dan voorheen sectoraal gaan profileren om zo beter in te kunnen spelen op specifieke markten. “Onze afdeling Directievoering en toezicht wordt de komende tijd zichtbaarder dan ze tot nu toe was. Wij staan gesteld voor de Wet Private Kwaliteitswaarborging, die in 2021 van kracht wordt en als doel heeft de bouwkwaliteit en het bouwtoezicht te verbeteren door inschakeling van private kwaliteitsborgers. Kortom: BOAG kijkt vol vertrouwen naar de mogelijkheden in de vastgoedwereld”, besluit Leeuwis. ´

Op de foto v.l.n.r. André Leeuwis, Johan de Vries en Ton Heijmans

Redactie