VASTGOED JOURNAAL

Troostwijk Real Estate - ‘Vastgoedadviseurs moeten meer kennis toevoegen’

27-01-2020 09:40



Vastgoedadviseurs moeten creatief zijn en meer kennis toevoegen. Alleen dan heeft deze dienstverlening toekomst, zo meent Marcel de Boer, directeur van Troostwijk Real Estate. “Als de klant door ons handelen een gewogen beslissing kan nemen, pas dan hebben we bestaansrecht.”

"Feitelijk hebben we nu al te maken met een mismatch tussen vraag en aanbod"

Marcel de Boer leest veel ‘optimistische verhalen’ uit de Nederlandse vastgoedwereld. “Volgens tal van makelaars en vastgoedadviseurs staat in de sector het licht op groen, maar naar mijn idee staat het licht de komende tijd op oranje en moeten wij alert zijn. De veteranen waarschuwen ons; het vastgoedspel zal niet altijd zo leuk blijven. Daar moeten we goed naar luisteren. Alertheid is ook geboden omdat we ons in een vluchtige, onzekere tijd bevinden. De wereld om ons heen verandert razendsnel. We zijn onderweg naar een informatie-economie. Die verandering zorgt voor onrust in de samenleving. Onze klanten moeten juist dan op onze bredere dienstverlening kunnen vertrouwen.”

VASTGOED JOURNAAL



Realiteitszin

Het topje van de ijsberg is toch echt niet de realiteit, benadrukt De Boer, nogmaals verwijzend naar al die optimistische berichten. “Als onafhankelijk adviseur denken wij aan de korte en de lange termijn en de mogelijkheden om de klant ook in de toekomst goede rendementen te laten realiseren. De vastgoedwereld heeft te maken met een veelheid aan transformatievraagstukken en moet goed inspelen op de latente vraag. Ik vergelijk de veranderingen waarvoor we staan wel eens met de grote veranderingen op de telecommarkt. Daar zijn we eerst van analoog naar digitaal gegaan over dezelfde kabel. Vervolgens ontstond mobiele communicatie en nu maken we de overstap naar smarttechnologie. Nederland is een dichtbebouwd land. Al dat bestaande vastgoed laat zich niet zomaar veranderen. Feitelijk hebben we nu al te maken met een mismatch tussen vraag en aanbod. Steeds vaker is sprake van ontevredenheid. De vraag van de klant wordt niet beantwoord. En dan zegt die belegger: ik ben optimistisch. Die koopt panden op en haalt mooie rendementen, maar dat gaat op de lange termijn mis. Het aanbod zal op een gegeven moment opdrogen of past niet meer bij de vraag.”

Snelle veranderingen

VASTGOED JOURNAAL

Marcel de Boer heeft meer dan dertig jaar ervaring in de vastgoedwereld vanuit diverse invalshoeken. Hij is sinds 2007 werkzaam bij Troostwijk. Tot november vorig jaar was De Boer voorzitter van NVM Business. Sinds 2017 is hij lid van de RICS World Regional Europe Board.

Problemen voorziet hij niet alleen op de woningbeleggingsmarkt. “Voor kantoorpanden en logistiek vastgoed geldt dat veel objecten binnen tien jaar verouderd zullen zijn. Toenemende mobiliteit zorgt voor een razendsnelle verandering van de werkomgeving. Ook logistieke processen veranderen heel snel. Dat maakt dat gebouweigenaren voor ingewikkelde transitieopgaven komen te staan. Dat is een enorm avontuur. Het gaat erom dat die eigenaren aansluiting vinden bij de veranderende behoeftes van hun klanten. Lukt dat niet, dan verliest een object zijn waarde. Maar in de wereld van de vastgoedadviseurs wordt dat risico maar al te makkelijk onder de bank geschoven.”

Vastgoed heeft voor hem veel met ethiek te maken en een langetermijnrelatie dient goed te worden onderhouden. “Wij gaan met onze vastgoeddienstverlening als het gaat om klanttevredenheid voor niet minder dan een acht.” Hij spreekt als het gaat om de toekomstige rol van vastgoedadviseurs graag over co-makership.

“Het gaat in ons vak niet meer alleen om simpele dienstverlening en snelle transacties. Er wordt aangekocht en verkocht, er worden nieuwe huurcontracten afgesloten. Dat moet ook gebeuren, maar onze meerwaarde zit in een zuiver, ethisch advies over het verlagen van de risico’s. Voor de korte en de lange termijn. We moeten kennis toevoegen. We moeten creatief zijn."

"Troostwijk heeft veel kennis in huis, maar we zijn ook bereid, als dat in het belang is van de klant nodig is, extra kennis in te huren. Beschouw onze dienstverlening als een ‘menu à la carte’. Als het ons maar lukt om op een hoog niveau die kennis te vergaren, als we alle risico’s zichtbaar kunnen maken en de klant door ons handelen een gewogen beslissing kan nemen, pas dan hebben we bestaansrecht.”

> “Voor kantoorpanden en logistiek vastgoed geldt dat veel objecten binnen tien jaar verouderd zullen zijn"

Nieuwe verbanden

Data en data-analyses spelen daarbij een belangrijke rol. “Wij willen met behulp van die informatie naar de verbanden kijken. Goede research geeft zicht op de mogelijke risico’s en maakt het ons mogelijk om zoveel mogelijk voorspellend te zijn. Ook is het belangrijk dat we creatief zijn, want dan kunnen we iets aanbieden wat anders is. Dat is moeilijk uit te leggen, maar een professionele belegger heeft zelf ontzettend veel kennis in huis. Die hoeft niet te worden bevestigd in wat hij al weet, maar wil met de hulp van onze specialisten extra kennis opdoen. Dag in dag uit verzamelen we informatie, dat is nou eenmaal de kern van taxeren. Troostwijk bedient ongeveer tienduizend klanten. Onze dienstverlening is divers. We kijken breed in het Nederlandse bedrijfsleven om te begrijpen wat zich achter de schermen allemaal afspeelt; wij volgen vele bewegingen in allerlei branches. Met al die informatie gaan we buitengewoon ethisch om, maar het levert ons unieke kennis op die een ander volgens ons niet heeft. En met die kennis kunnen we toegevoegde waarde leveren en dingen zien waar anderen nog niet bij stilstaan.”

VASTGOED JOURNAAL



Troostwijk Groep

Troostwijk is al bijna negentig jaar expert op het gebied van het zekerstellen van waarde van objecten, installaties, vastgoed en bedrijven. Bij Troostwijk werken ruim 160 mensen. Er zijn vestigingen in Amsterdam, Rotterdam, Groningen en Eindhoven. Sinds 2017 is Troostwijk onderdeel van de Spaanse Tinsa Group, één van de grootste taxatiebureaus ter wereld.

Bert Pots