

'Data vertelt geen verhaal, het draait om de vertaalslag'

19-10-2020 13:41

Vastgoedsoftware-ontwikkelaar Reasult bestaat 20 jaar. Vastgoedjournaal ging daarom in gesprek met mede-oprichter en eigenaar Aart Zandbergen om te praten over hoe de markt de afgelopen 20 jaar is veranderd, het belang van data en scenario's en hoe de toekomst eruit zal zien.

Reasult ondersteunt al 20 jaar vastgoedorganisaties in Nederland bij hun besluitvorming, rapportage en verantwoording door middel van data en vastgoedsoftware. Hun klantenkring bestaat uit meer dan 70 vastgoedspelers zoals woningcorporaties, taxateurs, vastgoedontwikkelaars en – beleggers in Nederland, België, Duitsland en Zwitserland. In totaal ondersteunt Reasult bij haar klanten circa €200 miljard aan Assets Under Management.

Data vertelt geen verhaal, informatie wel

Mede-oprichter en eigenaar Aart Zandbergen vertelt aan Vastgoedjournaal: "Het doel is om beleggers, woningcorporaties en taxateurs helpen betere beslissingen te laten nemen en aan wet- en regelgeving te voldoen. Het gebruiken van data is daarbij cruciaal. Maar data op zich vertelt je geen verhaal, het gaat juist om de vertaling van data naar informatie. En die informatie wordt weer gebruikt om een strategie te bepalen."

"In deze wereld waar we op zoek zijn naar het optimum is data een belangrijk middel. Data in combinatie met een algoritme en die twee samen moet leiden tot informatie. Zodat je bijvoorbeeld scenario's met elkaar kan vergelijken en het beste besluit kan nemen. En die structuur en dat systeem, een product dat de hele organisatie kan gebruiken, dat is uiteindelijk wat wij maken," aldus Zandbergen.

Hij zegt er wel met klem bij: "Ik zou ons geen databedrijf willen noemen. Data speelt wel een hele belangrijke rol bij wat wij doen, het is een grondstof. We halen veel van de data uit andere systemen en die vullen wij aan om tot waardevolle informatie te komen, het uiteindelijke product. Wij willen de vragen beantwoorden die ertoe doen: hoe kan ik mijn project rendabel maken? Welke keuzes moet ik maken omtrent mijn vastgoed?"

Beste ideeën aan de bar

Zandbergen is een ondernemer in hart en nieren. Hij vertelt: "Ik ben altijd al een entrepreneur geweest, zo ben ik in mijn carrière bij meer dan 10 start-ups betrokken geweest. Ik ben altijd op zoek naar kansen, een gat in de markt, manieren op de huidige stand van zaken te disrupten."

En zo is ook Reasult zo'n 20 jaar geleden begonnen. "Het idee achter Reasult is bedacht aan de bar, na een cursusmiddag. Ik merkte dat veel gedaan werd met Excel in de vastgoedwereld, maar vroeg me af: kan dit niet beter met professionele software die speciaal voor vastgoedbedrijven is ontwikkeld?" En zo geschiedde. "Die werelden van vastgoed en software hebben we gekoppeld in Reasult. En dat is wat we eigenlijk al 20 jaar doen. Mensen uit alle verschillende velden, zoals software, corporate finance en vastgoed, elke dag met elkaar te laten communiceren en elkaar te laten begrijpen. En dan komt er uiteindelijk iets heel moois uit," aldus Zandbergen.

Meer dan rekenen

In 2000 speelde data nog niet zo'n grote rol als dat het de afgelopen vijf jaar is gaan spelen. "Destijds was het vooral hoe kan ik slimmer rekenen en mijn data goed analyseren zodat ik een beter rendement kan krijgen? Daar werd voornamelijk Excel voor gebruikt, maar zo'n model wordt steeds groter, want de werkelijkheid wordt steeds complexer en tegelijkertijd de noodzaak voor optimalisatie steeds groter. En dan loop je in Excel keihard tegen de grenzen aan. Naast de foutgevoeligheid, mis je ook uniformiteit, voorspelbaarheid en zo kan ik er nog wel een paar noemen. Zandbergen ziet daarom Excel als zijn enige concurrent. Als ik daar met onze

klanten over spreek dan hoor ik heel vaak dat ze zich niet meer kunnen voorstellen dat ze het ooit met Excel hebben moeten doen.”

“Nog niet alle vastgoedbedrijven zijn op deze manier ingericht. Zo zie je dat het begrip assetmanagement bij woningcorporaties nog vrij jong is. Deze bedrijven zijn van nature minder financieel gedreven dan een asset manager bij een belegger die maximaal rendement moet behalen.” Maar of financiële waarden nu een doel op zich, een randvoorwaarde of een beperking is, er moet nu eenmaal veel gerekend, geanalyseerd en gerapporteerd worden. Ook bij woningcorporatie groeit dit besef heel snel.

Reasult programmeert daarbij niet een uniek systeem voor iedere klant, maar heeft de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in één systeem dat met veel instellingen en parameters aansluit bij de behoeften van een grote groep klanten in binnen- en buitenland. “Onze klanten willen geen maatwerk als dat niet nodig is. Bij vastgoedondernemingen zijn 80% van de vereisten hetzelfde, de nuance zit bijvoorbeeld in een ander rapport en andere KPI’s.”

Vastgoed zit in een concurrentiestrijd met elkaar

Het belang van een goed geïnformeerd besluit nemen is groot, vindt Zandbergen, want volgens hem zijn vastgoedbedrijven in concurrentiestrijd met elkaar. “De grond waarop je mag ontwikkelen is schaars. Het vastgoed wat je mag beheren voor iemand anders is ook niet vanzelfsprekend, dus jij moet laten zien dat jij als asset manager het onderste uit de kan kan halen als het aankomt op kwaliteit en rendement.”

Daarom is Zandbergen een voorstander van storytelling: het draait om het verhaal, niet de data. “Data is op zichzelf niets, het heeft interpretatie nodig. En aan data is geen gebrek, slechts 3% van de beschikbare data wordt in de praktijk benut. Dus verdubbelen is niet het doel, meer met de data doen wel. In gebouwen gaan we steeds meer meten over het gebruik van ruimten, maar wat ga je hiermee doen? Het belang van slimme algoritmes en systemen die deze data omzet in betere beslissingen is groot. Zeker op dit moment, in deze coronacrisis, kan data een uitkomst bieden.”

Vastgoed is helemaal niet zo vast

Zandbergen vervolgt: “Wij hebben het nog altijd over vastgoed. Maar zo vast is vastgoed helemaal niet meer. Er zijn enorme ontwikkelingen gaande die door corona versneld worden. Er is meer behoefte aan ruimte, maar er is nog steeds sprake van grote krapte in steden en een tekort aan goede woonruimte. In winkelstraten staat een hoop te gebeuren, evenals in kantoorcomplexen. Dus er moet veel tegen het licht gehouden worden. De behoefte om scenario’s met elkaar vergelijken en de portefeuille aan te passen, leeft heel erg. Er is niets meer heilig in een vastgoedportefeuille en ik zie dat deze manier van denken alsmaar belangrijker wordt.”

Met alleen techneuten red je het niet

Toch ligt hier nog wel een rol voor de vastgoedsector zelf. Zandbergen vertelt: “De wil om digitaal te gaan blijft. Maar dit is vaak op individuele basis en ik hoop en verwacht van bijvoorbeeld brancheorganisaties om hier een meer sturende rol in te hebben. Zodat er meer standaardisatie komt. Op dit moment mis ik dat en zijn het bedrijven zelf die grote stappen nemen, met bijvoorbeeld compliance officers. Meer samenwerking zie ik als een gemiste kans.”

“Hetzelfde geldt voor de vastgoedopleidingen, ook hier zou meer aandacht moeten komen voor digitalisering als onderdeel van je strategie. Als je kijkt naar CoolBlue, een online retailer, die heeft meer programmeurs in dienst dan commerciële mensen. Dat gaat in vastgoed ook gebeuren, dat zien we bijvoorbeeld bij WeWork, waarbij met behulp van het benutten van data toegevoegde waarde met vastgoed wordt gecreëerd. Maar dat besef is er nog niet altijd. Zonder slimme toepassing van technologie prijs je jezelf op den duur uit de markt.”

Bestemming bereikt

En hoe ziet Zandbergen de toekomst van Reasult? “Wij gaan deze vertaalslag ook steeds meer maken in onze systemen. Wij willen nog dichter naar de gebruiker toe kruipen en nog meer automatisch de gebruiker ondersteunen, onder andere door in te zetten op artificial intelligence. Daar bedoel ik bijvoorbeeld mee dat je automatisch een signaal krijgt als er iets misgaat in de portefeuille en dat je meteen een aantal scenario’s krijgt voorgeschoteld via een mailtje of een alert naar de assetmanager.” Zandbergen vergelijkt het met een auto die op de snelweg rijdt. “Tegenwoordig heb je handige functies als lane assist en navigatiesystemen. Je tikt in waar je naar toe wilt en je wordt de weg gewezen. Maar als er onderweg een bepaalde blokkade is, zoals faillissement van een huurder, nieuwe pfas-regels of een coronacrisis, dan word je een andere route gewezen. Zodat je, wellicht met vertraging, alsnog de bestemming bereikt die je voor ogen hebt.”

Zandbergen tenslotte: “Het is fantastisch om met het Reasult team een rol te spelen in het verder professionaliseren van vastgoedbedrijven. Wij kijken erg uit naar alle uitdagingen die voor ons liggen”.

Kimberly Camu