



Olaf Vogelaar

NVM Business in coronatijd #15

Olaf Vogelaar – JLL Nederland
9 juni 2020



“Flexibiliteit in een conservatieve markt, ik hou er van!”

“Als er iets is wat de coronamaanden ons hebben geleerd, is het wel dat flexibiliteit niet langer een keuze is. Corona laat geen ruimte. We moeten wel lenig omgaan met de situatie die ons allen overkomt. En misschien is dat voor een traditionele markt als de vastgoedsector helemaal niet zo gek”, betoogt Olaf Vogelaar, Head of Agency & Occupiers van JLL Nederland.

“In 2018 en 2019 hebben we gezien hoe belangrijk een flexibele schil is voor grote bedrijven. Callcentra dijdten uit en er was logischerwijs veel opname in flexkantorenland. WeWork, Spaces, noem ze maar op. Die flexibele schil is de afgelopen maanden de eerste hap geweest die werd weggesneden, bediscussieerd of on hold gezet door corporates. Daar heb je immers een flexibele schil voor: opschalen en afromen wanneer het je uitkomt. Het mooie is dat de flexibele schil, de schaalbare vierkante meters bij operators, ook de eerste stap is die de weg terug omhoog bewijst. En je proeft het aan alles: er komt weer beweging in de markt.



De noodzaak van een beetje leegstand

Flexibiliteit zal in alle opzichten belangrijker worden in het vastgoed. We hebben een enorme groei gezien van start-ups en scale-ups, die best wat meer willen betalen voor hun vierkante meters kantoorruimte, maar dan wel maandelijks willen beslissen of ze met hun werkplekken willen groeien, temporiseren of krimpen en dat ook naar hartenlust doen.

Je ziet vooral op de A-locaties - in Amsterdam en Utrecht, maar eigenlijk in alle top 5-steden in Nederland - dat veel gebruikers op de perfecte plek willen zitten. Neem Spaces, die zit tjokvol! De vraag naar goede, kwalitatieve kantoren is onophoudelijk toegenomen. En dat is niet makkelijk voor de vastgoedsector.

De kantorenleegstand is historisch laag in Nederland, maar in Amsterdam nog veel lager. En daar zit een spanningsveld. Om dynamiek in de markt te houden, heb je minstens 5 tot 7% leegstand nodig. Zo kunnen we groei en krimp faciliteren. Maar in de Randstad en in Amsterdam zitten die leegstandpercentages trapsgewijs onder de 7 procent. Op de Zuidas nog extremer. Het levert continu druk op de huurprijs op.

Onder invloed van de coronagolf die door de markt waait, verwachten we een stabilisatie in de markt. Als het slechter met de economie gaat, als de werkloosheid gaat stijgen dan zal er meer leegstand komen. Zeker. Maar we verwachten geen gekke stijging naar 20% leegstand of zoiets. We hebben geen enkele indicatie om dat aan te nemen.

Digitale bezichtigingen

De Nederlandse vastgoedmarkt is een gezonde markt. Dat weten we, én dat bewijzen de gesprekken ook die we nu voeren met grote buitenlandse beleggers. Ze wachten nog even af, houden hun adem in, maar de vraag naar Hollands vastgoed is er wel degelijk. Er wordt gekeken naar hoe de financiële markt zich gaat bewegen. Ondertussen krijgen we veel telefoontjes en doen we gewoon onze meetings digitaal.

We bezichtigen gebouwen met één van onze experts. Die loopt door het gebouw met een camera-webcam en ondertussen kijkt een hele delegatie via Microsoft Teams mee en praten we over vraagstukken en details. De eigenaar zit er dan vaak bij, de architect, onze eigen design-inrichter Tétris en natuurlijk de buitenlandse geïnteresseerden. Dat gaat heel goed moet ik zeggen.

En dat is misschien wel het interessante van deze tijd: er komen oplossingen tot stand die tot dusver vaak moeilijk waren in de vastgoedsector. We zijn toch met z'n allen een beetje standvastig en traditioneel en die mentaliteit verschuift een beetje.



Olaf Vogelaar

NVM Business in coronatijd #15

Innovatie en data

Ik zie vooral kansen op het gebied van data en innovatie. Dat is ook de reden waarom ik zo blij ben dat wij ons hebben aangesloten bij NVM Business. Ik ben een groot voorstander van transparantie in de vastgoedsector en daarbij gebruik maken van elkaars inzichten. Op alle vlakken liggen daar kansen voor alle NVM Business-leden, zo zie ik het.

Het gaat at the end natuurlijk om vooruitgang. En we beseffen tegelijkertijd allemaal dat dat niet zo eenvoudig is. Wij nemen daarin zelf ook onze verantwoordelijkheid. Ons dochterbedrijf JLL Spark – bestaande uit een management dat groot is geworden in Silicon Valley - investeert in technische vooruitgang van start-ups en scale-ups, met als uitgangspunt innovatie binnen de vastgoedsector. Oftewel: hoe implementeren we kansen in een conventionele markt. Dat is een lange weg in onze branche. Maar ..., ik mag er nog niets over zeggen: hou ons in de gaten! Er komt iets baanbrekends aan. Iets in de hoek van data en macro-economische inzichten. Het is een boeiende tijd."

4x Persoonlijk

Wat mis je het meeste?

"Ik leef me normaal gesproken uit met kickboksen. Drie keer in de week sparren. Nu staan we in het park, in een grote cirkel naar onze eigen schaduw te slaan. Gelukkig is er nog zon, maar het is het net niet. Ik mis het fysieke contact enorm."

Wat heeft je verrast?

"De teamspirit van onze JLL-collega's. Niemand heeft zijn koppie laten hangen. Daar kun je geen afspraken over maken vooraf, dat ontstaat. En ook al gaan we moeilijkere tijden tegemoet, de motivatie is enorm. Dat vind ik uniek."

Waar ben je nieuwsgierig naar?

"Naar de toekomst van werken op kantoren. We hebben net als veel andere organisaties bij JLL de eerste stappen gezet naar 're-enter your workplace'. Dat gaat over het uitdokteren van praktische zaken als signing, looproutes, bureauverdeling. Ik ben heel nieuwsgierig hoe deze nieuwe werkelijkheid zich verhoudt met wat we de afgelopen tweeënhalve maanden met elkaar hebben doorgemaakt en ontdekt, maar vooral ook hoe een toekomstig kantoor eruit gaat zien."

Waar hoop je op?

"Nu corona ons geen keuze laat, zie je hoe flexibel we met z'n allen kunnen zijn. Het geldt ook voor ons op kantoor. Het is natuurlijk eigenlijk best gek als je je



Olaf Vogelaar

NVM Business in coronatijd #15

bedenkt dat we verwachten dat iedereen live in een meeting op kantoor zit. Zo is het decennia gegaan in de vastgoedbranche. Nu in coronatijd ervaar ik de waarde van een stuk flexibiliteit in de dagelijkse agenda. Thuis opstarten, de eerste vergadering digitaal bijwonen en net na de spreekwoordelijke spits naar kantoor rijden. Misschien vinden meer traditionele collega's het in de branche minder prettig, maar ik vind het fijn. Ik realiseer me dat het voor mij misschien eenvoudiger is om me aan te passen: ik hou van verandering. En ik hoop dat ik deze flexibiliteit kan blijven vasthouden in mijn dagelijkse ritme."