



Ted Rommelse

NVM Business in coronatijd #17

Ted Rommelse – Ooms makelaars

22 juni 2020



“De crisis vereffent een aantal openstaande rekeningen”

“Ik heb het idee dat we op een kantelpunt staan. Ik zie dat mensen zich verzetten tegen de anderhalve meter-samenleving en voor de vastgoedsector wordt soms pijnlijk duidelijk wat wel en wat niet houdbaar is. Het wordt in alle opzichten een decennium van grote transformaties”, zegt directeur Ted Rommelse, verantwoordelijk voor kantoren, retail en horeca bij Ooms Makelaars.

“Als je kijkt naar het menselijk leed wat corona veroorzaakt en negatief aanwakkert bij ondernemers, dan vind ik het bijna moeilijk om te vertellen dat onze omzet bij Ooms Makelaars nauwelijks is geslonken in deze Covid-maanden. Natuurlijk zijn het twee heel verschillende dingen: de gezondheid van mensen aan de ene kant en marktwerking aan de andere kant. Alleen in een tijd als deze raken die onderwerpen verdacht vaak in elkaar verstrengeld.

In nieuwsitems, in gesprekken met mensen. Privé, zakelijk. De lijn wordt dunner. Emoties nemen soms de overhand en op andere momenten spreken de keiharde



Ted Rommelse

NVM Business in coronatijd #17

cijfers in mimiek loze grafieken in de krant. Het is een vreemd contrast dat op elke hoek van de straat zijn kop op kan steken.

Natuurlijk raakt de crisis Ooms Makelaars, al is corona voor mij niet letterlijk in de buurt geweest. Desondanks merk ik elke dag dat de wereld – en daarmee de wereld van NVM Business – is veranderd. Ik heb heel wat gesprekken gevoerd, sinds het begin van de crisis. Nette gesprekken, met redelijke mensen die legitiem een noodkreet lieten horen, tot en met de botte bijl van huurders of verhuurders. Van 'Ons bedrijf hoeft niet dicht, maar ik ga wel dicht. En in maart betaal ik vijftig procent huur, in april veertig procent, in mei dertig procent en in alle andere coronamaanden een kwart van de normale huur. Punt.' Einde gesprek."

Bikkelharde mentaliteit

"Het zijn overigens uitzonderingen, gelukkig maar. Al met al zie ik dat de Rotterdamse markt strijdbaar is. Het mouwen opstropen en niet zaniken, zit hier diep in de mensen geworteld.

Die bikkelharde mentaliteit leidt tot marktdynamiek, maar zorgt er ook voor dat ondernemers lang hun adem hebben ingehouden. 'Steun? Nee joh, geen haar op mijn hoofd die daar aan denkt!' Zoiets van: dan ben je een slechte ondernemer. Maar ik moet bekennen – onder invloed van de marktdruk - dat die schroom er nu wel af is in het Rotterdamse. Het is geen schande om steun te vragen. Het is een surrealistische werkelijkheid voor veel ondernemers.

En het einde is nog niet in zicht. De Bijzonder Beheer-afdelingen van banken schalen op en ik verwacht dat we ons op moeten maken voor een nieuw stuk crisis. Je ziet manifestaties op de Erasmusbrug, het ongeduld van mensen op terrassen. Maar wacht even: de rekening die komt nog een keer. Misschien wel sneller dan we denken."

Kantoren: dampen bij de liften

"Als ik naar de kantoormarkt kijk dan zie ik dat de schaalgrootte in aanvragen weg is. De 2.500 tot 4.000 vierkante meter, die vraag zag je acuut verdwijnen in Rotterdam. Tegelijkertijd ontstonden er nieuwe discussies en inzichten. Tachtig man voor elke 1.000 vierkante meter was het speelveld. Toch? Nu zie je dat je met de inzet van slimme zones tot hooguit 55 man komt. Dan heb ik het over de eerste verdiepingen op de Coolingsingel. Als je kijkt naar de hoogbouw in Rotterdam-Zuid dan is het daar een heel ander verhaal. Moet je naar de 26e verdieping, dan heb je een probleem en iedereen in je nabije omgeving ook. Dan



Ted Rommelse

NVM Business in coronatijd #17

sta je 's ochtends in de file te dampen voor de lift. Alle loopstromen ten spijt, dat gaat dus niet.

De echte gevolgen zullen, denk ik, later zichtbaar worden, als huurovereenkomsten over twee of drie jaar aflopen. Als een vaccin uitblijft en de anderhalve meter economie blijvend is, zal de conclusie zijn: we hebben meer vierkante meters nodig. Waarbij huisvestingskosten van bedrijven omhoog zullen gaan. Dat betekent dat óf de omzet navenant moet stijgen, of dat ondernemers zeggen: 'De vierkante meter prijs moet omlaag'."

Een cultuuromslag

"Ondertussen worden er nu tal van vastgoedstudies gedaan naar de grotere kantoren. Ik geloof in een hybride-vorm, waarbij beurtelings collega's op kantoor aanwezig mogen zijn en dan in contact staan met andere collega's die op dat moment thuis werken. Dat vind ik een geloofwaardiger toekomstbeeld dan honderd procent thuis blijven werken. Dat geloof ik niet.

De behoefte aan de vierkante meters kantoorruimten zal met de hybride-vorm ook veranderen. Er zal meer vraag zijn naar sociale ruimtes, waar de weekstart plaats kan vinden of waar de vrijmibo gehouden wordt. Het kantoor zal daarmee veel meer een vergader-hub worden. Met minder bureaus.

Ik geloof trouwens dat we minder in vierkante meters gaan denken en veel meer in 'wat kun je met de plek doen'. De invloed van corona is daarmee substantieel voor de vastgoedwereld. We ervaren het bij Ooms op kantoor zelf ook. We huizen in een monumentaal pand, op het Noordereiland. Eenrichtingsverkeer is niet overal mogelijk. Normaal hebben we op mijn afdeling achttien bureaus bezet, in de anderhalve meter economie kunnen we er nog maar negen gebruiken.

Onze mentaliteit op kantoor verandert langzaam van 'dat mag niet', naar 'dit mag wel'. De verbodsborden is iedereen na een paar maanden zat, merk ik. Dat zie je overigens in de gehele maatschappij. Er vindt razendsnel een cultuuromslag plaats."

Transformatieperiode voor de retail

"De retail heeft een ander verhaal. Corona heeft veel stakeholders wakker geschud. Maar laten we wel eerlijk zijn met elkaar: het grote onderliggende probleem van de retail mag je niet toeschrijven aan de coronacrisis. Die ligt al ver vóór 2008.

Iedereen weet het. Er is een groot overaanbod in het Nederlandse winkellandschap. Dat roept vragen op die steeds luider worden uitgesproken: Is



Ted Rommelse

NVM Business in coronatijd #17

er straks nog een jaren tachtig winkelcentrum, met een bakker, een slager en een supermarkt denkbaar? En wat gaan we met al die winkelcentra doen?

Waar je hoogbouwkantoren kunt transformeren omdat er installaties aanwezig zijn of eenvoudig zijn aan te passen, hebben de winkels op het maaiveld een fikse probleem. Het vergt in ieder geval een sterke samenwerking van de vastgoedmarkt, waar ook andere stakeholders bij betrokken zijn. Lege stenen zijn immers lang niet zo aantrekkelijk als volle stenen. Ik voorzie een duidelijke transformatieperiode, aangewakkerd door deze coronacrisis.

Horeca: rekeningen worden vereffend

"Ik heb mooie initiatieven gezien in de horeca. Ondernemers die hun stinkende best hebben gedaan om in no-time van parkeerplaatsen, tijdelijk, een stuk terras extra te openen. Dat kostte hier en daar wat onderhandeling met de gemeente. Maar het is gelukt.

Natuurlijk hebben de ondernemers het zwaar. Je hoort mij niet het tegendeel beweren. De zwakke broeders zullen uiteindelijk gaan omvallen en de sterke zullen blijven voortbestaan. Het is een ontzettend harde werkelijkheid voor een deels opportunistische sector. De gemeente zal er zeker niet in alle gevallen om rouwen.

Er is behoorlijk wat hapsnap-horeca; winkel ondersteunend en formules met simpelweg te weinig kwaliteit. Als je in de afgelopen jaren een pand niet kon verhuren dan werd er te vaak zonder nadenken horeca in gezet. Het klinkt



Ted Rommelse

NVM Business in coronatijd #17

meedogenloos, maar die rekening wordt nu keihard vereffend. Ja, onder invloed van de coronacrisis."

Persoonlijke vragen

Welke opmerkelijke quote heb jij in de coronacrisis gehoord?

"Mijn schoonmoeder heeft de Tweede Wereldoorlog meegemaakt. Ze zei tegen mij 'Ik ga niet in een rij staan, dat doet me denken aan de oorlog'."

Wat is het meest heftige wat je hebt meegemaakt in covid-tijd?

"Op de dag dat mijn vrouw een chemokuur zou ondergaan en deze werd opgeschort door de coronacrisis. Toen stortte onze wereld in. Gelukkig is het behandeltraject nu weer in volle gang en is de prognose goed."

Welk goed idee heb je?

"In de grote discussies die er op de vastgoedsector wachten, zie ik dat er een veelomvattende regisseurstaak ligt. NVM Business zou namens alle makelaars in mijn ogen kunnen aanhaken op provinciaal niveau, in nieuw te vormen denktanks. Dat idee heb ik al langer trouwens."

Wat heb je gemist?

"Het oude normaal. Ik realiseer me dat het naïef is om te denken dat we daar zo weer terug zijn."