



Rick Hoogervorst

NVM Business in coronatijd #7B

Rick Hoogervorst – Fris Bedrijfsmakelaars

28 april 2020



"Coronavirus brengt wetmatigheden op vastgoedmarkt aan het wankelen"

"Ik geloof niet dat de zogenoemde anderhalvemeter-kantoren – ofwel de 6 feet offices – voortaan de standaard gaat worden. Er zal een redelijke tussenvorm ontstaan, dat wel, en we zullen ongetwijfeld minder zakelijk gaan reizen. Maar structureel een half lege Zuidas? Of vanaf nu een digitale EXPO REAL? Nee! We zijn sociale wezens, dat heeft de afgelopen periode maar weer eens bewezen", betoogt Rick Hoogervorst, Executive Director van FRIS Bedrijfsmakelaars.

Het relativeren van marktschokken

"Bij FRIS beseffen we dat 2020 geen topjaar wordt, zoals 2019. Dat kun je niet naar één branche toeschrijven, maar komt op het conto van de gehele vastgoedmarkt. Er is een duidelijke link tussen stakeholders. Huurders spelen de bal naar verhuurders, verhuurders naar banken en banken zoeken extra ruimte en zekerheden bij de overheid. We hebben er allemaal mee te maken en toch ben ik positief. Dat klinkt misschien gek, en is natuurlijk relatief met al het



Rick Hoogervorst

NVM Business in coronatijd #7B

menselijke leed dat we van dichtbij zien op dit moment, maar ik voorzie als makelaar geen negatief perspectief. Meer een verandering van koers.

Het zijn marktschokken en die worden altijd veroorzaakt door grote gebeurtenissen. De coronacrisis is daar een duidelijk voorbeeld van. Als professional probeer ik ondertussen nuchter te blijven en ik heb geleerd te relativiseren. Zelfs bij crises. De grootste onzekerheid zit in de markt hoor, niet bij ons makelaars. Wij bewegen mee. De ene keer is de vraagzijde groter, de andere keer de aanbodkant. Zo analyseer ik deze periode ook. Kijk, neem de kredietcrisis, toen werden we als makelaarskantoor volop door beleggers en banken benaderd met de vraag om portefeuilles te verkopen. De financiële wereld stond in brand, maar juist dat was toen voor ons als makelaars onze toegevoegde waarde en de invalshoek van onze handel van het moment."

Stabiliteit en digitaliseren

"Als je terugkijkt, zie je dat de invalshoek van ons makelaarsvak voortdurend is veranderd. Afgelopen jaren hebben we vooral een kopersuitdaging gezien en hebben we ons daar in vastgebeten. En de aankomende tijd zullen we meer richting verkopers gaan bewegen, zo vermoed ik, en zullen we in de verkoopprocessen waarde moeten toevoegen aan het vastgoed. Is dat erg? Nee. Het is wel anders.

In al die fluctuaties moet je als kantoor stabiel blijven, zo zit ik erin en zo zit onze eigenaar Hans Peter Fris er in. We blijven rustig, omdat we weten dat we als makelaars niet of nauwelijks afhankelijk zijn van prijzen of de hoogte ervan om ons werk goed te kunnen doen. Die spiegel houd ik mezelf altijd voor. Kostte iets aanvankelijk twintig miljoen euro en komt het straks op de markt voor vijftien miljoen euro? Dan heb ik daar vast en zeker gedachten bij, maar het is minder belangrijk voor mijn functioneren en verandert mijn kijk op het werk niet substantieel."

De toekomst van de markt

"Met een helicopterview kun je stellen dat er in deze coronatijd branches zijn die het extreem moeilijk hebben – horeca, retail, de reisbranche, leisure, waaronder sportscholen – maar dat de gebruikersvraag voor kwalitatieve kantoren in steden niet volledig is weggevallen in de afgelopen weken. Daar schuilt mijn positivisme dus om een andere reden.

Als je uitzoomt dan zie je dat er de afgelopen jaren in de kwalitatief hoogwaardige kantorenmarkt geen vierkante meter is bijgebouwd - alleen op de Zuidas, maar dan specifiek in opdracht van. Aan de andere kant zie je dat er tijdens de economische groei wél veel transformaties hebben plaatsgevonden die met terugwerkende kracht nu bijdragen aan de huidige krapte. Er is, aan alle



Rick Hoogervorst

NVM Business in coronatijd #7B

kanten, nauwelijks iets meer beschikbaar op het gebied van state of the art kantoren.

Mijn conclusie is dat de kwaliteitspanden - met een goed energieverhaal, ov in de buurt en een prettig werkklimaat met voorzieningen die daarbij horen - geen grote tik van de coronacrisis krijgen. Duitse en Amerikaanse adviseurs, die ik onlangs heb gesproken, roepen hetzelfde voor de situatie in hun landen."

Geld moet in beweging blijven

"Als ik breder kijk naar de commercieel vastgoedmarkt, dan liggen er kansen in de Logistiek en Light Industrial, met een kanttekening dat er grote verschillen zijn. Zo is er op het gebied van e-commerce een enorme boost waarneembaar – ABN AMRO-cijfers spreken zelfs van 50%+ - maar ligt de internationale handel bijvoorbeeld grotendeels stil.

Die wispelturigheid doet iets met de keuzes van beleggers. Ze twijfelen, wachten af, kijken naar de schommelingen van de beurs en weten dat alternatieve beleggingen het niet veel beter doen. Ondertussen is er sprake van investeringsdruk bij institutionele beleggers en zijn de particuliere beleggers behoorlijk liquide. Ze beseffen allemaal ook dat geld op de bank niets oplevert.

Er wordt dus hoe dan ook geïnvesteerd! Sommige particuliere beleggers wachten misschien een prijscorrectie af in het commercieel vastgoed. Maar die zie ik op dit moment niet zo één, twee, drie optreden. Ja, misschien in de kleinere provinciesteden en in de buitengebieden. Of bij de kantoordozen aan de snelweg. Maar dat noem ik eigenlijk meer een kwaliteitscorrectie.

Voor institutionele beleggers geldt dat ze nu op zoek zijn naar risicomijdende markten – niet te exotisch, nog meer core vastgoed - met een stabiele cashflow in het achterhoofd. Feit is: er is een noodzaak dat het geld blijft rondgaan, ook in deze nieuwe werkelijkheid. En dat wij als makelaars moeten meebewegen. Dat is ons trouwens op het lijf geschreven, dat doen we als beroepsgroep al decennia. Elke dag opnieuw."

PERSOONLIJK

Welk mooi crisisverhaal heb jij gehoord?

"Ik sprak een particuliere belegger met een mooi verhaal. 's Ochtends in alle vroegte deed hij acquisitie op zijn fiets door Amsterdam. Hij sprak over de stilte en de schoonheid van de binnenstad, die hij eigenlijk nog nooit zo had ervaren."

Wat gaat er zeker veranderen?

"Mensen gaan in Nederland, maar ook daarbuiten, anders kijken naar



Rick Hoogervorst

NVM Business in coronatijd #7B

massatoerisme. We vinden al langer als maatschappij dat steden als Amsterdam, maar ook Venetië, worden overspoeld, en we doen er in feite allemaal zelf aan mee. En dus verwacht ik dat we - ingegeven door de crisis – kritischer zullen kijken naar de leefbaarheid van steden in de toekomst.”

Wat ga jij na deze coronatijd vaker doen?

“Samen met mijn gezin eten. Het valt me op hoe gemakkelijk thuiswerken eigenlijk is en ik vermoed dat ik na de crisis vaker pas ná de lunch naar Amsterdam rijd. Een andere keer zal ik voor de avondspits naar huis rijden. Dan heb ik geen last van files en pik ik thuis ook nog het samenzijn mee aan tafel!”

Welke wens spreek je uit als NVM Business-lid?

“Ik ben ontzettend blij dat de grote kantoren zich meer en meer aansluiten bij NVM Business. Alleen samen kunnen we transparantie in de commercieel vastgoedsector realiseren. Data-uitwisseling is daarin een belangrijke stap. Zo kunnen we onze rapportages samen beter maken. Ik hoop dat we deze lijn in de toekomst nog meer doortrekken.”