



Dirk van Beurden en Bart Oerlemans

NVM Business in coronatijd #6

Dirk van Beurden en Bart Oerlemans

21 april 2020



Bart Oerlemans:

'Effect van de crisis? Kapitaal zal meer naar Logistiek stromen'

Op korte en lange termijn verwacht Bart Oerlemans, director Capital Markets Industrial & Logistics van Colliers International een sterke toekomst voor logistiek vastgoed. Na precies één maand 'intelligente lockdown' maakt hij de balans op: "Het beeld is heel helder, beleggers, nationaal en internationaal, hebben hun pijlen gericht op onder meer Logistiek vastgoed. Dat zal door de coronacrisis nog sterker worden."

"Lopende transacties gaan gewoon nog door. Wel hebben we met onze opdrachtgevers besloten om nieuwe verkoopprojecten tijdelijk 'on hold' te zetten. We willen Nederlandse en buitenlandse investeerders een gelijke kans geven om een gebouw te zien en dat kan nu niet. Dat wil overigens niet zeggen dat er geen vermogen is. Dat is er wel degelijk! Internationale beleggers,



waarmee ik elke dag vanuit mijn werkkamer thuis bel, bevestigen dat. Ze zitten er goed in hoor. Fondsen uit Singapore, China, Hongkong, maar ook uit het Verenigd Koninkrijk en Noord Amerika vragen of er alweer aankoopopties zijn. Los van alle problemen die de pandemie met zich meebrengt, deze coronacrisis is nog geen bankencrisis. Dat gevoel speelt heel erg.

Internationale saamhorigheid en sparren met NVM Business-leden

"Als ik de film van de afgelopen zes weken in mijn hoofd terugdraai dan herinner ik me nog goed de telefoongesprekken met investeerders in China. Het was nog voordat minister-president Rutte zijn inmiddels befaamde eerste coronaspeech op televisie hield. Toen waarschuwden de Chinese investeerders ons al over de telefoon: 'Pak dit niet lichtzinnig op!' In China had het coronavirus daar al heftig om zich heengeslagen en in Nederland waren we er nog redelijk nuchter onder. Het voelde nog zo ver weg.

Inmiddels spreken we over een pandemie. De hele wereld heeft er mee te maken en dat proef ik dagelijks in de calls met internationale relaties en NVM Business-leden. De zakelijkheid is gebleven, maar er is een persoonlijke verdieping gekomen. 'Hoe gaat het met je? En met je gezin, Bart? Iedereen gezond?', dat zijn ineens heel gebruikelijke vragen geworden. Iedereen leeft met elkaar mee. Dat merk ik ook binnen NVM Business.

Er is saamhorigheid. Ik sprak altijd al veel andere adviseurs en dat is nu geïntensiveerd. Voor mij is het heel duidelijk: Ik wil graag kennis delen met NVM Business-leden, omdat ik dan zelf ook meer kennis vergaar. En juist in tijden van crisis is die onderlinge communicatie in mijn ogen zó belangrijk. We zitten allemaal in hetzelfde schuitje, nietwaar?!

De ontwikkeling van de logistieke sector

"Er zijn nu minder transacties dan in het pre-coronatijdperk, maar ik verwacht een hausse aan transacties in onder meer de logistieke en residentiële sector in het derde en vierde kwartaal. Dat heeft onder andere te maken met de volwassenheid die de sector heeft doorgemaakt. Daarnaast staan veel projecten nu on hold welke in het derde en vierde kwartaal naar de markt zullen komen.

Het kapitaal dat nu in onder andere winkelvastgoed zit gaat onder meer naar de logistieke sector verhuizen. Dat moet je overigens breder zien dan alleen deze crisis. Het is een ontwikkeling van jaren die door deze situatie wordt versneld. Nederland is met de twee grote hubs Schiphol en de Rotterdamse haven al heel lang een belangrijke poort naar de rest van Europa. Een andere belangrijke reden waarom logistieke beleggingen zo in de lift zitten, heeft alles te maken met het politieke en economische klimaat in Nederland en dan vooral de



stabiliteit ervan. Dat geeft beleggers duidelijk vertrouwen en maakt dat Nederland booming is voor buitenlands kapitaal.

Tel daarbij op dat Nederland aan een behoorlijke inhaalslag bezig is op het gebied van e-commerce. We lopen traditioneel achter op het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten, maar gaan steeds meer online bestellen. Zeker nu we niet meer veel buiten komen. We gaan even naar de supermarkt, het liefst niet vaker dan twee keer per week, en verder regelen we vooral veel dingen digitaal. Zalando bouwt niet voor niets haar grootste en meest geavanceerde distributiecentrum in Bleiswijk, een gebouw van 16 voetbalvelden groot. Amazon roert zich nu met een tweetal kantoren, een app en op- overslag door derden op de Nederlandse markt, maar dat is een voorbode voor de geplande nieuwbouw in Amsterdam, waar straks een grote opslag wordt ontwikkeld.

Nuance

"Wie geraakt wordt in deze crisis en wie hoogtijdagen beleeft – kijk naar Albert Heijn, webshops met thuis sportspullen - heeft ook voor een groot deel met geluk te maken. Er zijn situaties waar je niet kunt spreken over goed of fout, in termen van ondernemerschap. Die nuance vind ik belangrijk om te maken. Neem bijvoorbeeld een verhaal dat ik hoorde over twee bakkers. De een levert al jaren aan supermarkten en de ander aan cateraars. De een floreert nu en werkt op de toppen van zijn kunnen om de vraag te kunnen bijbenen en de ander valt bijna om. Dat is dus eigenlijk heel oneerlijk, maar wel de realiteit van het moment."

4x Persoonlijk

Wat is het meest positieve van de crisis?

"Dat ik meer tijd heb voor mijn gezin. 's Ochtends start ik vroeg met werken en 's middags ga ik met ze spelen. Dat is nieuw, dat heb ik nooit eerder kunnen doen. 's Avonds als zij op bed liggen, start ik mijn werk weer op. Zo zorgt de crisis voor een andere dagindeling bij ons thuis, met de kinderen als grote winnaar."

Wat vind je het moeilijkste?

"Om mijn kinderen, van twee en vijf jaar oud, uit te leggen dat ze afstand moeten houden bij opa en oma. Of dat we helemaal niet op bezoek gaan. Dat snappen ze helemaal niet. En voor ons volwassenen is het overigens ook een moeilijk verhaal, toch? Ik houd me strikt aan de regels, maar zie ook dat mijn gedrag verandert. De eerste week hield ik zes meter afstand uit een soort onwerkelijkheid, daarna werden die meters al snel gehalveerd en nu zit ik op een



keurige twee meter. Het is een gekke gewaarwording om niet dichtbij de mensen te mogen komen die je liefhebt."

Als je even uitzoomt wat zie je dan?

"Dat de wereld gewoon door draait. Coronacrisis of niet. Maar we blijken toch allemaal mensenmensen te zijn. We zijn zo langzamerhand Microsoft teams-moe, we willen mensen weer in het echie zien. Ik wel in ieder geval."

Waarover heb je je verbaasd?

"We pretenderen als wereld globaal te zijn, maar in werkelijkheid zie je in Europa lidstaten over elkaar heen buitelen en ieder voor zich maatregelen neemt. En ook over de WHO en haar daadkracht heb ik me verbaasd. Waarom kwamen de beste virologen ter wereld niet direct bijeen toen Covid-19 in China uitbrak?"

Wat mis je het meeste?

"De tenniscompetitie. En golf. Ik snap niet dat de golfbanen dicht zijn. Golf is bij uitstek een sport ach, ik snap het misschien ook wel. Better save than sorry ... maar golf is zo'n mooie sport!"

Dirk van Beurden:

"Het is als een bom ingeslagen"

"De paniek is verdwenen", vertelt Dirk van Beurden, retail makelaar en vennoot van RSP Makelaars. Om eraan toe te voegen dat de hoogtijdagen in de retail er op dit moment niet zijn en opdrachtgevers zich schrap zetten. "Ik vertel als makelaar mensen op dit moment dingen die ze eigenlijk niet willen horen."

"De anderhalve meter-samenleving gaat de 7,5 procent economische krimp, waarover wordt gesproken, niet keren. Dat is misschien nog wel het meest pijnlijke voor veel retailers. Nee, de gebruikelijke transacties worden nu niet gehaald bij RSP Makelaars en de mooiste transacties komen nu niet voorbij. Dat weten we allemaal wel. We moeten vooruit kijken. En dat doen we als RSP.

We zien een maatschappij die balanceert op een koord met aan de ene kant de medische gezondheid van de samenleving en aan de andere kant de gezondheid van onze economie. Dat is een ongelijke discussie. Want als je naar ons vak van makelen kijkt dan gaat dit over een hele keten: vaders en moeders die bezorgd zijn over de veiligheid van hun kinderen en tegelijkertijd ondernemen en hun inkomsten zien verdwijnen. We zien de basisvoorbeelden van de horeca. Maar



Dirk van Beurden en Bart Oerlemans

NVM Business in coronatijd #6

dit gaat veel verder, hè! Er is onzichtbaar schade bij toeleveranciers en daarna eigenlijk alles wat iets met vastgoed te maken heeft.

Ik heb er goed over nagedacht en ik ben er in mijn hoofd nog steeds niet uit. Het nadeel van de intelligente lockdown is dat dit langer gaat duren. De pijn is nog niet ongekend hard over de gehele linie, maar wordt over maanden, misschien jaren uitgesmeerd. Ik zelf ben meer het type van duidelijkheid: kort en hevig. Neervallen en dan weer opstaan met elkaar.

Maar wat is neervallen? Economisch gezien en menselijk gezien. Mijn twee zussen werken in de medische sector en wezen mij al snel op de gevaren. Op kantoor hebben we direct geanticipeerd op het naderende virus. En thuis zijn we zelf direct in een soort quarantaine – zonder dat we ziek zijn – gegaan. En dan zie je dat ieder mens er anders mee omgaat. Ondernemers - omdat ze geld moeten verdienen, zoeken naar mogelijkheden - en consumenten reageren heel divers. De een is relaxt, laconiek in feite, en de ander houdt zich keurig aan de regels.

Dan zie je mensen door de Albert Heijn lopen, die net doen alsof het een normale zaterdag is en je met de buurvrouw kunt kletsen. Daar snap ik helemaal niks van! Maar als je er langer naar kijkt – de verschillende maatregelen in de verschillende landen ziet – en de verschillende visies van de economen hoort dan is de conclusie dat we eigenlijk allemaal in het duister tasten. Dat is het ingewikkelde aan dit verhaal en dat maakt het vak als makelaar nu ook vooral uitdagend.



De rol van de makelaar

"Of je nu de retail, de horeca of bedrijfsruimten als focusgebied hebt als makelaar, creativiteit op basis van vakmanschap, kennis en kunde is vereist. Als makelaar zul je actiever moeten zijn dan de rest, dat houd ik mezelf voor. Beter op de branchering letten dan voorheen. Nog meer adviseren. En dat heb ik de afgelopen weken volop gedaan: service verlenen aan vaste klanten. De telefoon heb ik de hele dag aan mijn oor en dan merk je pas echt dat de coronacrisis als een bom is ingeslagen. Eigenlijk al vanaf de eerste seconde, of eigenlijk al eerder.

Want nog voordat Rutte het eerste maatregelenpakket uitsprak, was de schrik bij retailers groot. De verzoeken van huurders waren al opgesteld en ploften op de deurmat van de verhuurders, met de vraag 'verhuurder wat kunt u voor mij betekenen?'. Beleggers en verhuurders stelden mij daarop direct vragen: "Hoezo roept deze huurder dat hij niets gaat betalen? Dat mag toch helemaal niet, Dirk?" Moet ik korting verlenen?, vroegen opdrachtgevers aan mij.

Ik merk dat de tijd van 'Ik ga helemaal niets betalen' nu genuanceerder is, maar ik kan niet ontkennen dat er nog steeds eenzijdige voorstellen liggen. Ik probeer te adviseren, maar kan niet toveren, dat is mijn werk op dit moment. Langzaam komt wel het besef, dat we er samen uit moeten zien te komen in deze sector en dat er geen eenduidige oplossing is. Elke huur-relatie is anders, hierop zouden zowel huurders als verhuurders moeten anticiperen. Alle adviezen op dit moment zijn puur maatwerk. Ervaring, kennis en kunde en je netwerk zijn op dit moment zo enorm belangrijk voor ons als adviseur.

Niet verdwijnen, maar verplaatsen

Ondertussen tikken de weken weg. We hebben weinig filiaalbedrijven aan de lijn gehad met de vraag of zij een pand kunnen huren. Maar dat is eigenlijk al een ontwikkeling die we langer zien. Dat kun je niet zuiver aan corona ophangen. Kijk maar naar de retail locaties in Nederland. De winkelstraten in de kleine plaatsen hebben het al jaren moeilijk.

Dat zal logischerwijs nog veel ingewikkelder worden. Grotere plaatsen zullen de retail kernen behouden, maar de spreiding van de locaties zal verder verdichten. Winkels van C-locaties zullen meer verplaatsen naar B-locaties.. En zo weer van B weer naar A. Maar als je het mij vraagt, is het einde nog niet in zicht: immers ook voor de 'corona-crisis' waren de panden in de A1 winkelstraten, zelfs in de Kalverstraat, niet volledig verhuurd. Dat is een belangrijke graadmeter in wat voor lastige tijd we al zaten en we nog tegemoet gaan



Toch denk ik dat we als vastgoedsector meer naar elkaar toe komen. De eerste tekenen zie ik. Beleggers kijken scherper naar continuïteit. Iets minder huur? Oké, maar wel dan wel een continue huurstream. Dat is nu en zal, vermoed ik, een belangrijk thema blijven. Ook na de crisis. Dat besef komt er nu echt wel. Een mooi voorbeeld daarvan hoorde ik onlangs van een belegger, die zei: 'Nu heb ik net 40 duizend euro verdiend aan een pand en moet ik die 40 duizend euro direct weer gebruiken om mijn huurders korting te verlenen'. Ik heb hem toen verteld dat er ook eigenaren zijn die helemaal niet dergelijke opbrengsten hebben om dit te kunnen doen. Ik denk dat het onze taak nu is als NVM Business-makelaars: partijen bij elkaar houden. Zeker in deze tijd."

Persoonlijk

Kun je een pluspunt noemen van de crisis?

"Met het thuiswerken merk je dat het opstellen van een koop/huurovereenkomst veel sneller gaat. Je wordt minder vaak gestoord zonder collega's om je heen, maar eerlijk is eerlijk je komt ook tot minder goede strategische ideeën want dat doe je samen."

Wat is de belangrijkste les die je in deze korte, periode hebt geleerd?

"Ik kon me ontzettend druk maken over zaken die nu eigenlijk helemaal niet zo belangrijk blijken te zijn. Het relativeert."

Heb je een advies voor NVM Business-leden

"Iedereen doet het al jaren op zijn manier. Zoals hij of zij denkt dat het beste is. Blijf dat doen. Zo heb je al jaren succes gehad en zal je straks ook weer succes hebben. Er is geen eenduidige oplossing: blijf jezelf!"