



**Onze vraag
is altijd:
wat heb je
nodig?**

Bas Uppelschoten begon zijn vastgoedcarrière twintig jaar geleden als bedrijfsmakelaar bij Meeùs. Na jaren in deze grote organisatie te hebben gewerkt, stapte hij over naar het kleinere Arcuris, een spin-off van Meeùs. In 2020 begon hij een eigen kantoor onder de naam Uppelschoten Real Estate. Hij houdt zich bezig met taxaties en advies op het gebied van verkoop, verhuur en beleggingen binnen het commercieel vastgoed. Daarnaast is Bas actief binnen NVM Business. Hij is coördinator van de regio Midden van NVM Business en lid van de ledenraad. Die bestaat uit 23 leden en opereert als het hoofdbestuur van de NVM.

Bas Uppelschoten: 'Toen ik twee en een half jaar geleden begon met mijn nieuwe bedrijf, had ik eigenlijk hele andere plannen. Ik wilde een wereldreis maken, maar COVID gooide roet in het eten. Er zat niets anders op dan door te werken. En hoewel de COVID-periode een echte crisis was, bleek er genoeg te doen. Mijn focus ligt op commercieel vastgoed en juist dit soort bedrijven had advies nodig, bijvoorbeeld omdat ze moesten krimpen of hun processen anders wilden inregelen.'

Mijn activiteiten voor de Nederlandse Vereniging voor Makelaars gingen ook gewoon door. Die betrokkenheid begon al twintig jaar geleden toen ik werd beëdigd als NVM-Makelaar. Als Regio-coördinator Midden van NVM Business organiseer ik een aantal malen per jaar bijkomsten, niet alleen voor de ruim 250 aangesloten makelaars en taxateurs maar ook voor de specialisten die ons op allerlei deelgebieden ondersteunen bij ons werk. Zo regelen wij onderlinge kennisoverdracht, delen best practices en houden de collectieve voorzieningen up to date.'

Inflatie en stagnatie

'Zeker in deze tijd, waarin de ene crisis de andere lijkt op te volgen, merk je hoe belangrijk een netwerkorganisatie als NVM Business is. Want onze branche gaat door woelige tijden. We ondervinden de gevolgen van de inflatie, mede door de stijgende kosten van arbeid en middelen. Ondertussen stijgt de rente om die inflatie weer te beteugelen. Verder zijn we de verstoring van de supply chain, veroorzaakt door COVID, nog steeds niet te boven. En daar bovenop kampen nu ook nog de hoge gasprijzen. Dit alles heeft gevolgen voor de keuzes die bedrijven moeten maken. Soms kan dat betekenen dat er naar andere huisvesting moet worden gezocht, maar soms ook dat bedrijven de handdoek in de ring zullen gooien. Denk bijvoorbeeld aan de aluminiumindustrie, die zeer veel energie verbruikt. Maar ik ken ook een bedrijf dat maaltijden voor gevangenen regelde. Omdat zij een langdurig en vast contract hadden met de overheid, konden zij de veel hogere gasprijs niet doorberekenen aan hun

opdrachtgever. Het treurige gevolg was dat dit bedrijf het niet meer rond kon breien en moest stoppen.

Juist vanwege alle uitdagingen van deze tijd blijft het commerciële vastgoed in beweging. Met de omstandigheden veranderen de behoeften. Een voorbeeld: om te voorkomen dat de supply chain nog eens verstoord raakt, zullen bedrijven nu vaker kiezen voor meer lokale voorraden of zelfs om de gehele productielijn over te brengen naar Europa. Dat vraagt om meer opslagcapaciteit waardoor het aanbod van bedrijfsruimte in ons land schaars blijft. En omdat hier ook de grond beperkt voorradig is, wordt er naar andere oplossingen gezocht, zoals bouwen in de hoogte. Ik voorzie dat ook logistiek vastgoed meerlaags zal worden en effectiever in gebruik.

Daarnaast speelt uiteraard de energietransitie een belangrijke rol. Deze is niet alleen noodzakelijk, maar ook een efficiëncyslag en kwaliteitsverbetering. Gebouwen worden smart met sensoren en kunnen zich ontwikkelen tot energiebedrijven, waarbij de overcapaciteit wordt terug geleverd aan het elektriciteitsnet of aangewend om de auto's van het eigen wagenpark op te laden. Met deze energieprijzen staat de transitie nu nog hoger op de agenda en is de terugverdientijd van investeringen een stuk korter. Deze crisis is dus ook een kans de energietransitie te versnellen.'

Terug naar kantoor

'Ook de kantorenmarkt blijft zich ontwikkelen. De afgelopen tien jaar werden er aanzienlijk minder meters ingevuld waardoor kantoorgebouwen konden transformeren naar woningen. Maar de kantoren die overblijven, transformeren zelf ook en krijgen een nieuwe invulling. Het thuiswerken, zoals in de COVID-periode, is op zijn retour. Steeds meer mensen kiezen weer voor werken in een kantooromgeving. Thuis kun je nog steeds prima een rapport schrijven, maar de mens is een groepsdier en we misten het samenwerken met collega's. Wat helpt is dat het kantoor van vandaag allang geen plek meer is vol grijze bureaus en archiefkasten. Alles draait om beleving tegenwoordig. Werknemers willen zich

'Door kennis te delen, borgen wij de kwaliteit van ons werk'

'In crisistijd merk je hoe belangrijk een netwerkorganisatie als NVM Business is'

BAS UPPELSCHOTEN	personen:	opgaat
Uppelschoten Real Estate B.V.	Mijn vrouw en kinderen	Grootste irritatie: Politiek die zwabberend beleid maakt
Werkt als:	Veranderen:	Leukste spontane ontmoeting:
Bedrijfsmakelaar en taxateur	Is altijd belangrijk. Er blijven te veel mensen stil staan en dat is zonde	Met een oude klasgenoot van vroeger die ook in het vastgoed actief is
Vooral bezig met:	Top 3 lijstjes 2022	Vastgoedman van het jaar:
Advisering van middelgrote bedrijven inzake huisvestingskwesties en beleggingen	3-5 podcasts/RTV programma's:	Alle NVM Business makelaars
Wil bereiken:	Was Evers staat op, Jortcast en het journaal	Vastgoedvrouw van het jaar:
Top van de markt	3-5 favoriete vakantieplekken:	Idem
Over tien jaar:	Val Gardena (mooiste skigebied ter wereld), Belize (prachtig eiland en koraal) en Hintergarten (oost west, thuis best)	PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2022:
Doe ik het rustiger aan met werk en geniet ik van het leven	ZAKELIJKE TERUGBLIK 2022:	Welk cijfer geef je 2022:
Het kantoormoment van de dag:	8	8
Is toch even de receptioniste begroeten (en de laatste nieuwtjes horen...)	Mooiste moment:	Sportieve hoogtepunt:
De belangrijkste economische ontwikkeling:	Zomerborrel	Bijna finale gehaald NK Trimhockey
Is de stijgende rente	Uppelschoten Real Estate bij NVM kantoor	Beste aankoop:
De belangrijkste geopolitieke ontwikkeling:	Mooiste deal:	Twee subs om lekker op de Vecht te varen
Ligt in het Oosten	Verhuur en aansluitend ook een belegging van 8.000 m ² kantoor-/bedrijfsruimte	Vakantie:
Uitkijken naar:	Beste zakelijke bijeenkomst:	Diverse, maar Zweden maakte indruk
Een weekje skiën	Provada	Leukste Diner:
Zorgen over:	Opvallendste nieuws:	Met familie tijdens Oud en nieuw in Kopenhagen
De medemens die de eindjes aan elkaar moet knopen	Dat Funda de hypothekenmarkt	Zorgwekkend:
Onmisbaar:		Te weinig op de wielrenfiets gezeten
Laptop (is eigenlijk een heel kantoor)		Geluk is:
Belangrijkste		Mooi weer, rust en ruimte om je heen

‘De wooncrisis is ook een probleem voor bedrijven’

thuis voelen; een sfeervolle werkplek waar ze elkaar - tijdens een smakelijke lunch - kunnen ontmoeten. Er komen binnenhuisarchitecten aan te pas die met nieuwe werkplekconcepten de beleving een upgrade geven. Ook met de veranderende technische behoeften is de kantorenmarkt voortdurend in ontwikkeling.

Net als de kantorenmarkt, veranderde ook mijn werk in de loop van de jaren. Een bord langs de rand van een weg is echt niet meer voldoende. Mijn passie ligt niet in het huisvesten van bedrijven maar van bedrijfsprocessen. Daarom probeer ik altijd een paar stappen extra te zetten om een toegevoegde waarde te hebben voor mijn cliënten. Mijn vraag is altijd: wat heb je nodig? En als je uitgaat van die bedrijfsprocessen, wordt die vraag meteen veel complexer. Kantoren moeten aan veel verwachtingen voldoen. Ze moeten gezellige werkplekken zijn, het koffieapparaat heeft plaatsgemaakt voor heuse horeca en alles moet duurzamer en voldoen aan de ESG-normen.’

Inspelen op de toekomst

‘De toekomst valt niet te voorspellen. Maar nu alles zo snel verandert, is het mijn advies om als commerciële vastgoedgebruiker op geregelde basis met een adviseur te praten. Het optimaal benutten van een gebouw vergt procesmanagement en daar kunnen wij je bij helpen. Stel je hebt als belegger een gebouw verhuurd inclusief servicekosten. Dan heb je met deze gasprijzen nu een groot probleem. Vooralsnog worden alleen particulieren tegemoetgekomen in de prijsstijgingen, bedrijven moeten het zelf zien te regelen. Dus als belegger zou je kunnen overwegen om een tussentijdse verhoging van de servicekosten door te berekenen. Maar dat kan alleen met een goed verhaal en in overleg met de huurder. Bij dat soort processen zouden wij je kunnen begeleiden.

Een ander belangrijk aandachtspunt voor de toekomst is de krapte op de arbeidsmarkt. Medewerkers hebben te maken met de wooncrisis, die vooral starters en het middensegment treft. Dat

kan bepalend zijn voor de keuzes die zij maken op het gebied van werken. De wooncrisis is dus ook een probleem voor de bedrijven zelf, zeker wanneer die afhankelijk zijn van medewerkers uit het buitenland. Als je zonder woning geen medewerkers kunt vinden, kan huisvesting als een belangrijke arbeidsvoorwaarde gelden. Daarom zetten steeds meer werkgevers zich in om de huisvesting van hun werknemers te faciliteren. Daarbij is de betaalbaarheid natuurlijk van belang. Werkgevers doen daarom een beroep op de overheid om ruimte te maken voor het uitrollen van nieuwe concepten en eenvoudigere procedures. Met een versoepelde regelgeving zou je bijvoorbeeld tijdelijke huisvesting kunnen creëren op daken van distributiecentra of campussen inrichten voor arbeidsmigranten.’

Het belang van NVM

‘Als makelaarsorganisatie NVM bestaan we nu al 125 jaar en NVM Business al zo'n 35 jaar. En daar komen nog heel wat jaren bij, want de complexiteit en veranderlijkheid van ons vak onderstrepen het belang van samenwerking. De NVM telt nu 4.500 aangesloten makelaars en NVM Business heeft nog eens 1.000 leden. Dat zijn alle corporate organisaties en ongeveer negentig procent van de commercieel vastgoed adviseurs. We werken niet alleen samen als een netwerkorganisatie, maar bieden de markt ook een kwaliteitsgarantie. Als lid ben je verplicht ieder jaar deel te nemen aan een aantal studiedagen en het bijhouden van de vakliteratuur. Door kennis te delen, borgen wij de kwaliteit van ons werk. In deze tijden van crises is dat belangrijker dan ooit.’

‘Ik probeer altijd een paar stappen extra te zetten om een toegevoegde waarde te hebben voor mijn cliënten’

