



Jeroen Koevermans

NVM Business in coronatijd #18

Jeroen Koevermans – MVGM

24 juni 2020



"Coronavirus brengt wetmatigheden op vastgoedmarkt aan het wankelen"

De coronacrisis kan onvermoede gevolgen hebben voor de vastgoedmarkt, schetst MVGM directeur Bedrijfsmakelaars Jeroen Koevermans. Bedrijven die de afgelopen jaren driftig bezuinigd hebben op kantoorruimte, zien zich in de huidige 1,5-metereconomie plots geconfronteerd met ruimtegebrek. En mocht thuiswerken de norm worden, is er geen reden meer om met huis en haard van de provincie naar de Randstad te verhuizen.

Jeroen Koevermans is directeur van MVGM Bedrijfsmakelaars. Deze bedrijfstak vormt met MVGM Vastgoedtaxaties en Vastgoedmanagement één van de drie pijlers onder MVGM. Met ruim 70 jaar ervaring behoort MVGM tot de oudere makelaarskantoren van het land. Zonder veel tromgeroffel is het bescheiden MVGM de afgelopen jaren uitgegroeid tot de grootste vastgoedadviseur van



Jeroen Koevermans

NVM Business in coronatijd #18

Nederland. MVGM werkt met ruim 900 werknemers vanuit 22 kantoren in Nederland.

Met ook nog 600 medewerkers en 23 kantoren buiten Nederland is MVGM bovendien een Europese speler van formaat. Dankzij de overname van de Europese tak van JLL Property Management medio 2019 en van het Duitse PropertyFirst is MVGM de grootste vastgoedbeheerder van Nederland en top 5 speler in Europa. MVGM beschouwt zich als een vastgoedregisseur die nationale en internationale ervaring combineert met een grondige kennis van de lokale dynamiek. Vanuit deze achtergrond reflecteert Koevermans op de huidige en komende impact van de coronacrisis op de Nederlandse vastgoedmarkt.

Ervaring

"De kracht van MVGM Bedrijfsmakelaars is dat we nauwelijks personeelsverloop hebben. Veel collega's werken hier al decennia en hebben in die periode al menig crisis overwonnen. Die ervaring betaalt zich nu uit. Dit is de tijd om relaties voor het leven te bestendigen en nieuwe relaties aan ons te binden. Met positiviteit, creativiteit, veel persoonlijke aandacht en keihard werken vechten we voor onze klanten en ons bedrijf. Dat laat onverlet dat deze coronatijd veel van onze adviseurs vergt. Vooral voor jongere vastgoedprofessionals is het slikken, nu ze de tweede grote crisis binnen een decennium meemaken."

Steun jonge collega's

"Veel jongeren vragen zich terecht af of dit vakgebied hen een stabiel leven kan bezorgen. Tijdens crisis vliegen zij vaak als eerste de laan uit. Wij hebben geen ontslagronde gehad. MVGM is een gezond en stabiel bedrijf. Doordat we alle takken van sport doen, is het risico bij ons verspreid. Wij willen zuinig zijn op ons jonge talent. Nog maar een paar maanden geleden klaagde de vastgoedsector over een personeelstekort. Als we jongeren nu massaal zouden afdanken, zal er straks geen student meer zijn die een carrière in dit vakgebied ambieert."

Sociale interactie

"Onze beroepsgroep staat voor een enorme uitdaging. Ons vak bestaat bij de gratie van sociale interactie. Als intermediair brengen wij partijen samen, we leggen verbindingen. Relatiebeheer is een wezenlijk onderdeel van ons werk. De sociale interactie is abrupt verbroken. Nu zou de Provada moeten plaatsvinden, dit voorjaar had de Mipim er moeten zijn. Bruisende plekken waar je alle stakeholders spreekt, waar je overeenkomsten sluit, hoort welk vastgoed beschikbaar komt en wat er in de markt gebeurt. Dit jaar zou er op een congres worden stilgestaan bij het feit dat ik 25 jaar geleden beëdigd ben als makelaar en NVM-lid werd. Normaliter is dit een feestelijk moment, dat moet ik als gevolg



van de coronabeperkingen missen, maar ik mis mijn branchegenoten nog meer. Het is eigenlijk best een eenzame tijd."

Digitale redding

"Door het grotendeels wegvallen van het fysieke contact, besef je hoe ons leven onlosmakelijk is verbonden met internet. Zonder internet en allerlei online tools hadden we de markt niet overeind kunnen houden. Via talloze digitale platforms kan je iedereen spreken die je wilt. We geven virtuele rondleidingen door kantoren en bedrijfsruimten. Taxaties kunnen we verrichten met de enorme hoeveelheid beschikbare vastgoeddata en met Artificial Intelligence. Met de vraagscan van NVM Business kunnen we bepalen in welk gebied aan welk type vastgoed behoefte is. De NVM Business-leden delen bovendien veel data, waaruit we trends en marktbevingen kunnen afleiden."

Marktvraag

"Over de hele linie zien we vraaguitval. Bedrijven willen zich nu niet committeren aan een lang huurcontract. Toch is er bij MVGM Bedrijfsmakelaars nog geen enkele deal die nu on hold staat ingetrokken. De meeste partijen denken de transactie in september of oktober af te ronden. Bovendien slagen we er nog steeds in commercieel vastgoed te verhuren. Als wij verhuurders bereid vinden mee te betalen aan de renovatie van een pand, willen bedrijven wel tekenen. De laatste weken zien we op funda in business veel meer zoekacties dan vorig jaar in deze tijd. Ook blijft het werk voor de (semi-)overheid doorgaan. Zo hebben we een tender voor de huisvesting van de Nationale Politie gewonnen."

Leegstand

"Incentives zijn nog geen lokmiddel. De kwalitatieve markt is nog heel krap. Kantoorruimte op hotspots bij grote stations en ov-knooppunten is nog nauwelijks beschikbaar. Nieuw aanbod zal er niet snel bijkomen. Gemeentebestuurders zullen extra kritisch kijken naar nieuwbouw. De run die we de afgelopen jaren zagen op B-locaties is wel voorbij. Als de crisis lang duurt zal er in B-kantoren weer leegstand ontstaan met dalende huurprijzen tot gevolg. Op de winkelmarkt stoppen veel retailers er mee. Het is schrikbarend hoeveel huurborden er bijvoorbeeld in het winkelhart van Amersfoort bijkomen. Maar als de verwachte tweede virusgolf meevalt en er een vaccin komt, kan de markt weer snel herstellen."

Te klein kantoor

"Mensen willen graag weer naar kantoor, maar lang niet iedereen kan. De afgelopen jaren hebben veel bedrijven thuiswerken en flexwerken aangemoedigd en het aantal kantormeters en parkeerplaatsen teruggebracht. Deloitte beschikt nu over 0,4 werkplek per werknemer, bedrijven als Tikkie, Booking.com en de Belastingdienst zitten op 0,6. Dat betekent dat van de tien werknemers er maar vier tot zes op kantoor kunnen zitten. Dat wrekt zich nu de



Jeroen Koevermans

NVM Business in coronatijd #18

1,5-metereconomie realiteit is. De benodigde extra kantoormeters zijn dan niet beschikbaar. Het gevolg is dat nog meer mensen voorlopig verplicht moeten thuiswerken. En sommige bedrijven doen hun kantoor zelfs helemaal op slot. Zo heeft een detacheringsbureau zijn kantoor onlangs afgestoten. Een kernteam werkt nu in een flexibel Regus-kantoor, de rest vanuit huis."

Randstad uit gratie

"Als thuiswerken de komende jaren de norm wordt, kunnen we nog wat beleven. Techbedrijven als Twitter hebben al gezegd dat werknemers permanent mogen thuiswerken. Van Facebook hoeven werknemers niet meer in de buurt van hun kantoor te wonen. Als Nederlandse bedrijven dat beleid ook gaan toepassen, kan de hele trek naar de Randstad tot stilstand komen. Dat zou wel tot een gelijkmatiger verspreiding van personen en kapitaal kunnen leiden, met minder scherpe verschillen in vastgoedprijzen. Mensen uit de provincie hoeven dan niet meer gedwongen worden te verhuizen naar onbetaalbare woningen in de Randstad. Krimpgebieden zouden dan weer kunnen groeien en regionale C-kantoren weer in trek raken. De tijd zal het leren."

5 x Persoonlijk:

Hoe heeft u de 3 lockdown-maanden persoonlijk beleefd?

"Het makelaarsvak is een erg jachtig bestaan, het is vaak rennen of stilstaan, vaak aanwezig zijn bij netwerkevenementen en altijd in contact blijven met je relaties en opdrachtgevers. Deze periode had ook een relativerende werking. Ik was 's avonds veel vroeger thuis en had tijd om de avonden anders in te vullen en lekker te mountainbiken in de bossen rondom Amersfoort of een spelletje golf op de Hoge Kleij. Prachtige natuur waar ik anders nauwelijks oog voor had. En natuurlijk veel meer tijd voor mijn familie."

Heeft u nog tijd gehad om stil te staan bij de minder bedeelden?

"Juist in deze tijd is het goed merkbaar dat de wereld niet overal gelijk is en niet iedereen dezelfde kansen heeft. Met mijn Rotaryclub hebben wij de Voedselbank Amersfoort ondersteund. Meer dan 500 gezinnen maken hier gebruik van. Met een andere groep van Amersfoortse ondernemers hebben we een kleine 18.000 tulpen afgeleverd bij het ziekenhuis Meander in Amersfoort om het zorgpersoneel een attentie te geven voor het werk wat zij de afgelopen weken hebben gedaan. En natuurlijk hebben we voor de ouderen in de directe



Jeroen Koevermans

NVM Business in coronatijd #18

omgeving boodschappen gedaan. Dit geeft een goed gevoel om op deze wijze een bijdrage te leveren."

Welke serie heeft de afgelopen tijd de meeste indruk op u gemaakt?

"Ik ben gefascineerd geraakt door de series Unorthodox en Shtisel, over het leven van Joods-orthodoxe families. De regels die er worden gehanteerd en de beklemmende omgeving waarin vooral de jongeren moeten opgroeien. Afgelopen jaar ben ik met een groep vrienden in Tel Aviv en Jeruzalem geweest en heb hierdoor interesse gekregen in de cultuur en wijze hoe deze samenleving in elkaar steekt."

Van welk artikel of uitgave moet elke vastgoedprofessional weet van hebben en waarom?

"In ons vak zijn er een aantal zeer goede vakbladen, die lees ik van voor tot achter door. Maar laat iedereen ook ict-gerelateerde artikelen lezen. Ik ben ervan overtuigd dat zeker ten gevolge van deze coronavirus de digitalisering van nog grotere invloed zal zijn op onze werkzaamheden. Je krijgt nieuwe inzichten. En wil je blijven meedoen de komende jaren zal dit de nodige aandacht vragen

Een zomervakantie in eigen land of toch naar het buitenland?

"Wij hebben niets geboekt. De kinderen zijn inmiddels bijna allemaal uitgevlogen en plannen hun eigen zomerse activiteiten. Ik ga lekker samen met mijn vrouw leuke dingen doen. Het zal gewoon Nederland worden. We hebben genoeg mooie steden en plaatsen om te bezoeken. Het eerste familie-uitje was een restaurantbezoek. Onze jongste zoon was geslaagd en we zijn met het gezin naar het Bergpaviljoen in Amersfoort geweest."