

# ‘Corona heeft sector geleerd op- en af te schakelen’

De coronacrisis heeft het vastgoedmanagement minder geraakt dan enkele andere dienstverleners in het vastgoed, maar het blijft spannend en vergt flexibiliteit.

DOOR WABE VAN ENK

## IN 'T KORT

- Vaste gesprekspartner van verschillende ministeries
- Huurkadaster voor vrije sector zou welkome aanvulling zijn
- Ook barometer met servicekosten is belangrijk

In Berkel en Rodenrijs houdt Eric Verwey kantoor op een trendy locatie. Geen standaard bedrijfsverzamelgebouw, maar een combinatie van werkplekken, een gym met fitnessstoestellen, een golfsimulator, raceafdeling en een stamtafel. Sinds hij MVGM vaarwel zei, staat hij te boek als ‘disruptive innovator’ en zijn sportieve locatie demonstreert dat.

Verwey is zes jaar terug verkozen als voorzitter van branchevereniging Vastgoedmanagement Nederland (VGM NL), als opvolger van Jac Bressers van JLL. In juni verloopt zijn tweede termijn en treedt hij af als voorzitter. VGM NL vertegenwoordigt een branche met zo’n 100 bedrijven en 3000 medewerkers.

Bij zijn aantreden formuleerde hij met zijn bestuur de doelen van VGM NL. ‘We richten ons vooral op de pijlers lobby op wet- en regelgeving, modellen en standaarden om risico’s te beperken, transparantie/integriteit, ken-

nisdeling en marktinformatie in de VGM NL Database.’ Die koers heeft hij tijdens zijn bestuursperiode vastgehouden, en de organisatie heeft een duidelijker gezicht gekregen. De brancheorganisatie werd vroeger (te) veel geassocieerd met de moeder uit het verre verleden, de NVM. Beide organisaties zijn nu onafhankelijk, al trekken ze waar mogelijk met elkaar op. Zo presenteert Verwey samen met NVM-voorzitter Onno Hoes de transactiecijfers huurwoningen (zie kader).

## EIGEN KOERS

Dat een duidelijke eigen koers zich uitbetaalt, blijkt uit de positie die VGM NL en de aangesloten leden inmiddels hebben bereikt. ‘VGM NL is een vaste gesprekspartner geworden van verschillende ministeries. Binnen BZK is VGM NL vertegenwoordigd in het overleg Goed Verhuurderschap, waarin onder meer standaard-

## OVER ERIC VERWEY

Eric Verwey is de oprichter van Verwey Vastgoed. Hij leerde het vak in de jaren '80 bij een prominente speler van weleer, de Kok Groep, en bij MOC. Ruim 20 jaar terug begon hij met Verwey Vastgoed in Rotterdam, dat uitgroeide tot een bedrijf met vijf vestigingen en zo’n 180 medewerkers.

Het bedrijf behoorde tot de voorhoede in het beheer door serviceverlening aan vastgoedgebruikers met onder andere +James- en Services4-concepten.

Verwey beheerde voornamelijk in de Randstad meer dan 18.000 huurwoningen, 1,5 mln m<sup>2</sup> kantoor- en bedrijfsruimte, 650.000 m<sup>2</sup> winkels en winkelcentra en 12.000 woningen in VvE's. In 2018 be-

sloot Verwey te fuseren met de marktleider in Nederland, MVGM. Verwey: ‘De fusie met MVGM vond ik de meest logische stap om onze positie te waarborgen en voor continuïteit voor medewerkers en opdrachtgevers.’ Na de integratie besloot Verwey de organisatie te verlaten. ‘We zijn eind 2019 in goed overleg uit elkaar gegaan. Het mooie van ons werk én onze branchevereniging is dat we elkaar goed kennen en ik ook nog regelmatig contact heb met Eddy Smit over ons uitdagende vak.’

Nu staat Verwey bekend als ‘disruptive innovator’ en investeerder met een voorliefde voor proptech. ‘Ik doe het liefst geen repeterend werk meer, maar richt me nu op beleggingen en start- en scale-ups.’



ERIC VERWEY

screening van huurders en het voorkomen van discriminatie op de agenda staan. Ook pleit VGM NL voor landelijke maatregelen voor de woningmarkt, nu steeds meer grote gemeenten eigen regels willen invoeren. VGM NL is ook vertegenwoordigd in de werkgroepen van JenV, waar wordt gesproken over ondermijning binnen het vastgoed, en we zijn een vast lid van de Werkgroep Modernisering Appartementsrecht Nederland.'

#### **VGM NL DATABASE**

In de VGM NL Database verzamelen de leden vastgoed-exploitatiedata. Na analyse kunnen de leden met de informatie uit de dashboards hun eigen prestatie vergelijken met die van concullega's en kunnen ze het instrumentarium gebruiken bij de onderbouwing van adviezen aan opdrachtgevers. Tevens ondersteunt het VGM NL bij de lobby in Den Haag.

De interesse van VGM NL in data is niet verwonderlijk. Vastgoedmanagers hebben zich altijd geïnteresseerd voor vastgoeddata en Verwey ziet een belangrijk speelveld ontstaan met brancheorganisaties, zoals IVBN,

ADVERTENTIE



ERIC VERWEY

Kern (het vroegere NRW) en nieuwe datapartijen zoals Kate Innovations. Hij denkt dat een huurkadaster voor de vrije sector een welkome aanvulling zal zijn voor de transparantie in de markt. Daarmee kun je het kaf van het koren scheiden, want vastgoedmanagers moeten nog te vaak uitleggen dat zij voor professionele (institutionele) beleggers werken, die zich keurig aan de regels houden, niet discrimineren bij woningtoewijzing, geen woeerprijzen vragen, enzovoort. Belangrijk vindt hij ook een barometer met servicekosten, zodat ieder VGM NL-lid een benchmark heeft, zeker nu huurders soms andere diensten vragen.

### BLIK OP DE TOEKOMST

VGM NL heeft de basis op orde. De leden kunnen gebruikmaken van standaardmodellen voor vastgoed- en VvE-managementovereenkomsten en inkoopvoorwaarden, en voor de AVG-wetgeving en de gewijzigde gemeentewet vroegsignalering huurachterstanden (Wgs). Er worden opleidingsroutes opgebouwd en leden delen regelmatig onderling actualiteiten. Hierbij is aansluiting gevonden bij de specifieke kenmerken van de segmenten huurwoningen, commercieel onroerend goed en VvE-management.

Op de agenda staat nu de toekomst van het vastgoed- en VvE-management in 2030. 'Vanuit de segmenten bepalen we gezamenlijk op welke basis samenwerking voor-

## TWEEDELING HUURPRIJSONTWIKKELING IN VRIJE SECTORHUURMARKT

Corona leidde tot een tweedeling in de markt. De huurprijzen stijgen minder hard in sterk stedelijke gebieden en harder in minder stedelijke gebieden.

De gemiddelde huurprijs per vierkante meter kale huur in het eerste kwartaal van 2021 was voor woningen € 10,04 en voor appartementen € 14,65. Dat betekent een stijging van respectievelijk 5,9% en 7,7%, vergeleken met het eerste kwartaal van 2020. Dit blijkt uit de kwartaalcijfers over vrije sectorhuurwoningen die Eric Verwey, voorzitter van VGM NL, samen met de NVM heeft gepresenteerd. 'In sterk stedelijke gebieden, waar de huurprijzen als eerste flink stegen, zien we nu als eerste een stagnatie en soms zelfs een behoorlijke daling van de transactiehuur als een nieuwe huurder de woning betreft. De markt doet hier zijn werk; het plafond lijkt te zijn bereikt. De reden hierachter lijkt voornamelijk de veranderde vraag als gevolg van corona te zijn. Steden zijn minder aantrekkelijk geworden door onder meer het thuiswerken en de gesloten horeca en uitgaansactiviteiten, terwijl het buitengebied juist aantrekkelijker is doordat je voor dezelfde huurprijs bijvoorbeeld een extra kamer of buitenruimte krijgt. De eventuele reisafstand is minder belangrijk geworden', aldus Verwey.

VGM NL en NVM hebben begin dit jaar de analyse uitgebreid. 'We hebben niet alleen naar de huurprijsontwikkelingen in de vrije sector gekeken, maar ook naar de gevolgen van corona sinds de uitbraak van de pandemie in maart 2020. Uit de analyses blijkt dat opgeleverde nieuwbouwhuurwoningen onvoldoende het verschil maken. Door hoge grondprijzen en bouwrijzen is het lastig om in stedelijke gebieden huurwoningen te realiseren in het middensegment. Daar komt een wettelijke beperking van de huurprijsstijging bij, waardoor het voor investeerders nóg moeilijker wordt hierin te investeren.'

Een ander gevolg van de pandemie is het wegblijven van expats, wat ook een drukkend effect heeft op de huurprijzen, vooral in het hogere segment. Deze groep huurders is veel minder actief, wat ook in het gemeubileerde en gestoffeerde segment voor dalingen heeft gezorgd.

In 2020 bedroeg de gemiddelde huurprijs per vierkante meter € 13,13 per maand. De gemiddelde verhuurprijs bedroeg € 1136. Door de weinig aanbod en een grote vraag stijgen de prijzen in de meeste plaatsen. Het effect van corona wordt hier zichtbaar (veel vraag, weinig aanbod qua buitenruimte en mogelijkheid voor een aparte werkplek).

deel biedt bij uitbesteding van vastgoedmanagement-diensten. Dit zonder verlies van de authenticiteit van de verschillende organisaties. We zijn constructief in gesprek en stemmen daarbij de resultaten af met opdrachtgevers', licht Verwey toe. 'Onze nieuwe website, die medio juni wordt gelanceerd, wordt zowel voor leden als voor derden een informatief startpunt voor vastgoed- en VvE-management.'

#### NIEUWE MARKTSEGMENTEN

Verwey heeft zich ook sterk gemaakt voor nieuwe marktsegmenten, zoals gemeentes, corporaties, Rijks- en zorgvastgoed. Verwey: 'Corporaties moeten zich meer op de sociale kerntaken gaan richten, maar hebben veelal ook nog geliberaliseerde woningen of commercieel vastgoed in de portefeuille. Dit kunnen vastgoedmanagers beter en goedkoper beheren. Gemeentes besteden steeds vaker het hele vastgoedmanagement uit en ook neemt de vraag toe vanuit de zorgsector. VGM NL kan daar ook op langere termijn een grotere rol in spelen.'

#### REGIE OP DE WONINGMARKT

Verwey maakt zich wel zorgen over de regie in de volkshuisvesting. 'Om de woningnood te ledigen moet een nieuwe minister van wonen/ruimte met concrete aantallen en type woningen naar provincies komen. Provincies kunnen dit vervolgens coördineren en afstemmen met gemeentes. Er is nu keihard regie, lef, ondernemerschap en vooral actie nodig om het gigantische woonprobleem op te lossen. Hoe het niet moet? Voor de bühne de bouw van ruim 25.000 woningen in Almere Pampus voorstellen, zoals coalitiepartijen CDA en D66 onlangs deden. Het is onduidelijk wie dit oppakt, laat staan op welke termijn. De politiek roept vaak van alles rondom verkiezingen, maar effectief komt er door regulering geen woning bij. Vervolgens kampen we nu met een tekort van bijna 300.000 woningen, waardoor loze voorstellen en meer regels niet effectief zijn. De nieuwe minister moet versnelde bouw met concrete aantallen woningen mogelijk maken. Te denken valt aan Utrecht Rijnenburg, Amsterdam Sloterdijk en locaties aan de

ADVERTENTIE

randen van steden en buiten de Randstad. Waar mogelijk laat VGM NL, samen met andere stakeholders op de woningmarkt, zijn mening horen, zoals bij de Actie agenda Wonen.’

**TARIEVEN VASTGOEDMANAGEMENT**

Een terugkerend vraagstuk is het tarief voor het vastgoedmanagement. ‘De in onze sector gebruikelijke vergoedingen zijn lang niet altijd toereikend om betere dienstverlening te realiseren. Het verschil in honorering per opdrachtgever is soms groot. Daar zijn we uiteraard zelf bij, maar als onze leden ook nog moeten innoveren, dan moet het uit de lengte of breedte komen. Uitsluitend door vergaande automatisering hebben de vastgoedmanagers hun marges enigszins op peil gehouden. Want naast de extra kosten voor automatisering en innovatie, is er vaak ook veel extra werk aan de kant van de vastgoedmanager door wetwijzigingen etc. Kijk maar naar de AVG-wetgeving en onlangs de vroegsignalering van huurachterstanden per gemeente. Het antwoord was schaalvergroting, maar ik denk dat die bij de grote vastgoedmanagers nu wel een beetje klaar is. Dat blijkt ook wel uit het lijstje van de 10 grootste leden van VGM NL per segment. Hier zitten door de fusies nu echt nieuwkomers bij. Daarnaast zijn er grote woninginvesteerders die gekozen hebben voor insourcing, zoals destijds Vesteda, ASR en Heimstaden.’

Vastgoed- en VvE-managers hebben veel geleerd van de coronapandemie, vindt Verwey. ‘Denk aan het digitale vergaderen van verenigingen van eigenaren. Dat kan ef-

ficiency bevorderen. We moesten in de retail soms snel afschalen om de servicekosten te verminderen, terwijl de supermarkten bijvoorbeeld extra beveiliging nodig hadden. De kantorensector hebben we kunnen helpen door thuiswerken te monitoren. Soms moesten we bij kantoren door coronamaatregelen opschalen vanwege extra hygiënemaatregelen, soms moesten we afschalen omdat de mensen thuis moesten blijven werken. Woninghuurders waren angstig als er onderhoud gepleegd diende te worden. Ik ben trots op onze leden dat ze maatwerk hebben kunnen leveren.’

**MIDDENHUUR BLIJFT LASTIG**

Wat is niet gelukt gedurende zijn periode bij VGM NL? Verwey constateert dat de behoefte aan een goed middenhuursegment (€ 700-1000) alleen maar groter is geworden. ‘Door hoge grond- en bouwpreizen is het lastig om in stedelijke gebieden huurwoningen te realiseren in het middensegment. Door een wettelijke beperking van de huurprijsstijging wordt het voor investeerders steeds moeilijker hierin te investeren. VGM NL kan een bijdrage leveren met informatie uit de VGM NL Database. Ook met verduurzaming is er nog veel werk aan de winkel. Over die status kan VGM NL opdrachtgevers en de markt ook informeren.’

Ook van VGM NL zal het, als partner in de keten, de komende jaren de nodige energie vragen om dit blijvend op de – politieke – agenda te houden. Verwey zal zelf ongetwijfeld met een innovatieve start-up de markt nog verder opschudden. ■

**GROTE VGM NL-LEDEN**

COG	Wonen	VvE
CBRE Asset Services	Fris Vastgoed Management	AB Beheer
Cushman & Wakefield	Hoekstra Vastgoedbeheer	Hoekstra Vastgoedbeheer
Fris Vastgoed Management	Hoer Vastgoedbeheer	MVGM Vastgoedmanagement
Hoeksta Vastgoedbeheer	MVGM Vastgoedmanagement	Newomij Vastgoed
MVGM Vastgoedmanagement	NMG Vastgoed	Pro VvE Beheer
Prominus Vastgoedbeheer	Rebo Vastgoed Management	Rebo VvE Management
Savills	Van der Linden Vastgoedmanagement	Van 't Hof Rijnland Vastgoedmanagement
Sweco Vastgoedmanagement	Van 't Hof Rijnland Vastgoedmanagement	VB&T VvE Diensten
VB&T Vastgoedmanagement	VB&T Vastgoedmanagement	Verenigde Administratiekantoren voor VvE Beheer
WTC Schiphol Airport	Woonhave Beheer	VvE Metea

Via een enquête onder zijn leden heeft VGM NL een overzicht samengesteld van de grootste leden op alfabetische volgorde, gespecificeerd naar drie segmenten: COG (kantoren & winkels), wonen en VvE. Het overzicht is tot stand gekomen op basis van de opgegeven aantallen fte's per segment. VGM NL en zijn leden realiseren zich dat de weergave op basis van fte slechts een indruk geeft van de omvang van een organisatie en weinig zegt over de doelmatigheid.