RUDOLF DE BOER EN ERIK LANGENS, (CBRE, *PLAATS 1*)

‘Specialiseren en nieuwe markten’

Marktleider CBRE wil verder groeien door zich verder te specialiseren en nieuwe markten aan te boren, zoals kleinere beleggingsdeals in de regio

DOOR **PAUL WESSELS**

De kracht van CBRE is de verbinding maken tussen de lokale, nationale en internationale markten, zegt Rudolf de Boer, managing director en verantwoordelijk voor Advisory & Transaction Services. ‘Met de opening van een kantoor in Zwolle hebben we in iedere regio in Nederland een uitstekende vertegenwoordiging. Onze grootste opgave is onze vestigingen in de breedte te ontwikkelen, als hub voor onze fullservice dienstverlening.’

Bij CBRE werken nu 525 mensen. De scheiding tussen transactiegerichte medewerkers en consultants is niet meer zo precies te maken. De Boer: ‘Eigenlijk bestaat onze organisatie meer uit consultants, die bij ieder vraagstuk starten met een grondige analyse. Een transactie is dan vaak onderdeel van de opdracht.’

Hoewel CBRE minder afhankelijk is geworden van inkomsten uit transacties, werd vorig jaar een belangrijke bijdrage aan het resultaat geleverd door het team Capital Markets, waaraan Erik Langens, samen met Bart Verhelst, leiding geeft. Langens vertelt hoe divers de beleggingsmarkt is geworden: ‘Onze betrokkenheid bij beleggingstransacties van grotere portefeuilles blijft hoog, maar we zien ook de opkomst van het midcap-team voor kleinere transacties. Die markt is veel lokaler gedreven en kent minder de weg in het internationale kapitaal. Daar brengen wij lokaal en internationaal goed bij elkaar.’

Langens ziet ook mogelijkheden in nieuwe sectoren, zoals healthcare. 'Daarin waren een paar jaar geleden alleen wat Nederlandse institutionele beleggers actief, maar nu zoeken ook Amerikaanse beleggers deze sector op, die onze lokale kennis en betrokkenheid nodig hebben. Dit wordt steeds meer een professionele sector, waarin we werken aan transacties van € 100 mln en meer. De beleggingsmarkt ziet er nu heel anders uit. Er is toenemende activiteit in meer sectoren, met veel internationale beleggers, en niet alleen in de Randstad. Juist in andere regio's hebben we nog veel mogelijkheden om te groeien.'

KENNISDELING

CBRE wordt dus steeds actiever in de regio. De Boer: 'In iedere regio hebben we uitstekende consultants die de markt goed volgen en waardevolle data en kennis creëren voor de hele organisatie. Flexibiliteit en kennisdeling zijn belangrijk. Afhankelijk van de vraag stellen we een projectteam van specialisten samen. We zijn in staat lokale, nationale en internationale data te combineren. Door onze kennis van andere internationale regio's kunnen we beter voorspellen hoe een regio in Nederland zich zal ontwikkelen.'

De Boer vertelt hoe belangrijk het is om als vastgoedadviseur kennis te delen, niet langer te denken dat je alleen vanuit je eigen kennis kunt opereren. 'Samenwerking met andere partijen is heel belangrijk, bijvoorbeeld met bedrijven die data kunnen leveren. We kunnen hierdoor onze dienstverlening steeds sneller innoveren.'

CBRE blijft groeien, maar niet per se door overnames. De Boer vertelt over de overname in 2015 van Johnson Controls Workplace Solutions: 'We hebben tijd nodig gehad om elkaar te vinden, maar langzaam maar zeker wordt duidelijk waar we waarde kunnen toevoegen aan elkaars propositie. Met 900 medewerkers in Nederland is deze specialistische tak op het gebied van technisch onderhoud en facility management heel interessant voor de markt, want de total cost of housing wordt steeds belangrijker voor de kantoorgebruiker. De eindgebruiker vraagt steeds meer van de belegger op het gebied van outsourcing van faciliteiten.'

Kijkend naar de concurrentie ziet de marktleider natuurlijk de 'usual suspects' Cushman & Wakefield en JLL zich ontwikkelen, maar

RUDOLF DE BOER

ERIK LANGENS

ook een aantal lokale en sectorspecialisten doen het prima. 'Door de toenemende transparantie is het niet meer vanzelfsprekend dat je het alleen met lokale marktkennis kunt redden. Er is sprake van forse concurrentie, maar we zien ook dat opdrachtgevers bereid zijn voor kwaliteit te betalen.'

Een belangrijke vraag die beide heren bezighoudt, is het opdrogen van courant aanbod van commercieel vastgoed. Ook al zien ze toenemende mogelijkheden in de regio's, ze erkennen dat het tegen die achtergrond uitdagend is een begroting voor 2018 te maken. In de beleggingsmarkt zal het bijvoorbeeld lastig zijn de volumes van dit jaar te evenaren. Langens: 'Beleggers stellen de vraag: als ik verkoop, wat kan ik er dan voor terugkopen? Ze zijn daarom minder snel bereid tot verkoop. Tegelijk is de pijplijn aan ontwikkelingen beperkt. Amsterdam heeft slechts 2 kantoortenders per jaar aangekondigd. De regelgeving zet een rem op de ontwikkelingen.'

Om zaken op gang te krijgen is CBRE steeds eerder betrokken bij ontwikkelingen, vooral in de woningsector, zegt Langens. 'In 2008 was er al schaarste, toen we de woningportefeuilles van Unilever en Philips verkochten. Sindsdien is de schaarste alleen maar toegenomen. Nu zijn we vanaf het begin betrokken bij de ontwikkeling van woningcomplexen en zorgen we er zo voor dat de nieuwe woningen aansluiten op de vraag van gebruikers en beleggers.'

De Boer ziet op de kantorenmarkt hetzelfde verhaal: 'De discussie rondom de European Medicines Agency (EMA), die uiteindelijk met veel moeite in Amsterdam is gehuisvest, is treffend. De ongezonde balans tussen vraag en aanbod van kantoorruimte in Amsterdam staat hierbij niet op zichzelf. De eerste markt-

'De ongezonde balans tussen vraag en aanbod in Amsterdam staat niet op zichzelf'

signalen van een tekort aan kantoorruimte zien we nu ook terug in andere randsteden.'

Met de groei van de organisatie is ook de maatschappelijke verantwoordelijkheid van CBRE groter geworden. 'We zullen ons vaker in de discussie mengen over kansen op ruimtelijk en vastgoedgebied en hoe je die als maatschappij kunt verzilveren.' ■