

DATA EN TECHNOLOGIE

AUTOMATISERING / SMART BUILDINGS / MAKELAARS B.O.G. / BELEGGERS INSTITUTIONEEL

Bij CBRE Nederland is veel aandacht voor innovatie, zoals nieuwe technologieën die vastgoeddata beter ontsluiten en handige apps om het dagelijkse werk leuker te maken. 'Bij onze innovaties vormen de veranderende klantbehoeften het uitgangspunt.' **THEO SMITS**

'Alleen innovatie als klant ervan profiteert'

Robert Lodder, managing director van CBRE, is bij de vastgoedadviseur de aanjager van innovaties. 'De vastgoedwereld verandert in hoog tempo en dat zien wij terug in de wensen en behoeften van onze klanten. Als strategisch adviesbureau kunnen wij die veranderende behoeften zelfs vóór zijn. We weten hoe veranderingen impact kunnen hebben op de dagelijkse praktijk

van onze klanten en bedenken het liefst oplossingen waarvan zij direct profijt hebben. Alleen als we op een proactieve manier onze dienstverlening blijven vernieuwen, kunnen we ook in de toekomst anticiperen op veranderde vragen. Wat mij betreft past innovatie en digitalisering dan ook perfect bij een bedrijf dat voorloper wil zijn in de vastgoedbranche.'

Out of the box

Niet dat het voor de vastgoed-

adviseur eenvoudig was om de stap te maken van een resultaatgerichte organisatie naar een bedrijf dat ook ruimte biedt aan innovatieve ideeën en projecten. Lodder: 'Het was een proces van vallen en opstaan, soms ergens instappen terwijl het niet duidelijk was wat het resultaat zou zijn. Dat was onwennig, maar ook zeer waardevol. Vandaar dat we allereerst de nadruk hebben gelegd op sociale innovatie. We stimuleren onze medewerkers om out of the

box te denken, hebben innovatie in ons trainingsprogramma en geven de ruimte en middelen om innovatieprojecten op te starten. Dat was voor het management en onze medewerkers best even wennen. Maar vorig jaar merkten we dat er nu echt een energie is losgekomen om nieuwe ideeën uit te werken. Heel mooi om te zien!'

Urgentie

Zo werd het voor CBRE al snel duidelijk dat de inzet van nieuwe technologische ontwikkelingen geen doel op zich is. Echter, door de aanwezige vastgoedexpertise en vastgoeddata te verbinden met nieuwe technologische ontwikkelingen, kan CBRE haar klanten nog beter ondersteunen bij het realiseren van hun doelen. Lodder: 'Aan de basis van iedere innovatie ligt wel een urgentie, een behoefte van de klant of van onze medewerkers. Met andere woorden, we nemen bij iedere mogelijke innovatie de klantbehoefte als uitgangspunt. Tegelijkertijd faciliteren we onze medewerkers door een inspirerende werkomgeving te bieden met volop ontwikkelingsmogelijkheden. We werken dus vanuit de urgentie: wat heeft de klant aan een bepaalde tool en wat zou hij ermee kunnen doen? Wij zetten al veel nieuwe technologieën in om onze data optimaal te ontsluiten en krachtiger te presenteren. Dit leidt namelijk tot betere inzichten voor onze klanten. Inzichten die we realtime kunnen onderbouwen met harde feiten. Of klanten ontdekken dankzij onze vastgoeddata dat ze misschien beter in een andere sector dan de huidige kunnen acteren. Dat zijn waardevolle adviezen waarvan ze echt kunnen profiteren.'

Co-creatie

Sinds het eerste innovatie-event dat CBRE in april 2017 voor klanten en start-ups organiseerde, zijn al diverse co-creaties ontstaan. Zo werkt CBRE met Parkbee samen om parkeerplaatsen van private vastgoedeigenaren buiten werktijd te exploiteren, zodat deze eigenaren profiteren van geoptimaliseerde inkomstenstromen. Lodder: 'Door onze netwerken te combine-

ren ontstaat een situatie waarvan alle stakeholders profiteren. Hetzelfde geldt voor onze samenwerking met het Noorse Disruptive Technologies. We zetten de door hen ontwikkelde sensortechnologie in om storingen in het klimaat van een kantoorgebouw op te lossen, nog voordat eindgebruikers het gemerkt hebben. Hierdoor kunnen ingrijpende investeringen worden vermeden.'

Oplossingen

Dergelijke innovaties zorgen voor zeer positieve reacties van de klanten en bieden de CBRE-medewerkers nieuwe inspiratie om in de sector voorop te blijven lopen. Ze vormen bovendien een vliegwiel voor toekomstige initiatieven en helpen bij de noodzakelijke gedragsverandering. Lodder: 'Vanzelfsprekend smaken deze innovatieve successen naar meer. Bij de medewerkers en bij het management, in Nederland en bij ons bedrijf wereldwijd. Steeds meer partijen in de markt werken met ons samen om nieuwe vastgoedoplossingen te bedenken en het verschil in onze sector te kunnen maken. Oplossingen die aansluiten op de behoeften van onze klanten, een urgentie invullen, risico's minimaliseren en dus echt waarde blijven toevoegen. Want daar doen we het uiteindelijk voor.'

OVER DE AUTEUR

Theo Smits is freelance journalist, fotograaf en copywriter.



Managing director van CBRE, Robert Lodder.

'We werken vanuit de urgentie: wat heeft de klant aan een bepaalde tool?'

Vastgoedadviseur CBRE werkt samen met (inter)nationale start-ups, gevestigde bedrijven en klanten aan innovatieve oplossingen voor de vastgoedsector. Hieronder vijf innovaties. **MARTIJN VAN LEEUWEN**

Proptech die het vastgoedleven aangenamer maakt

Calibrate

Retailers en eigenaren van winkel(centra) hebben de behoefte meer inzicht te verkrijgen in de kenmerken van passanten. Informatie over passantenprofielen en in welke winkelgebieden zij shoppen, levert strategische informatie op voor vestigings- of investeringsbesluiten. Daarom heeft CBRE Calibrate ontwikkeld, een internationale tool die overzichtelijk laat zien welke passanten, op welke tijdstippen aanwezig zijn en in welke specifieke gebieden.

Calibrate maakt gebruik van data afkomstig van mobiele telefoons. De identiteit van de telefoon-eigenaren is anoniem, maar op basis van woon- en werklocaties zijn demografische gegevens te herleiden. Naast informatie over de passantenstroom, levert dit inzichten op over het winkel-, bestedings- en uitgaansgedrag. Doordat CBRE deze gegevens combineert met kennis over de retail-vastgoedmarkt krijgen retailers en eigenaren een zeer genuanceerd beeld over de markt. Hierdoor zijn zij in staat betere vastgoedbeslissingen te nemen.

WELL Core & Shell

Aan de kwaliteit van een gebouw kan vaak veel verbeterd worden wat gunstig is voor de verhuurbaarheid. Gezondheid van de mensen erin en hoe het gebouw daaraan bijdraagt, is een steeds belangrijker kwaliteitsaspect. De WELL Building Standard is een methode om werkplekken in een gebouw op kwaliteit te toetsen, verbeteren en certificeren. CBRE is ervan overtuigd dat een gezond gebouw een beter rendement levert. Om die reden heeft CBRE een team van WELL-specialisten die vastgoedeigenaren op dat gebied kunnen adviseren. Zoals ontwikkelaar Landid, die The Porter Building in het Engelse Slough heeft ontwikkeld. Hij zag dat veel huurders uit Slough wegtrokken naar Centraal Londen, met een groeiende leegstand tot gevolg. Hij wilde aantonen dat een hoogwaardig gebouw in Slough de competitie met (duurdere) locaties in Londen goed aankon. Geadviseerd door CBRE heeft hij van The Porter Building een hoogwaardige ontwikkeling gemaakt waarin gezondheid verbeterende aspecten zijn geïntegreerd. Hiermee is The Porter Building de eerste commerciële ontwikkeling met een WELL Core & Shell certificaat op het niveau Gold in het Verenigd Koninkrijk geworden. De hoge kwaliteit en de certificering hebben ervoor gezorgd dat de interesse van huurders sterk is toegenomen en dat een substantieel deel inmiddels is verhuurd.



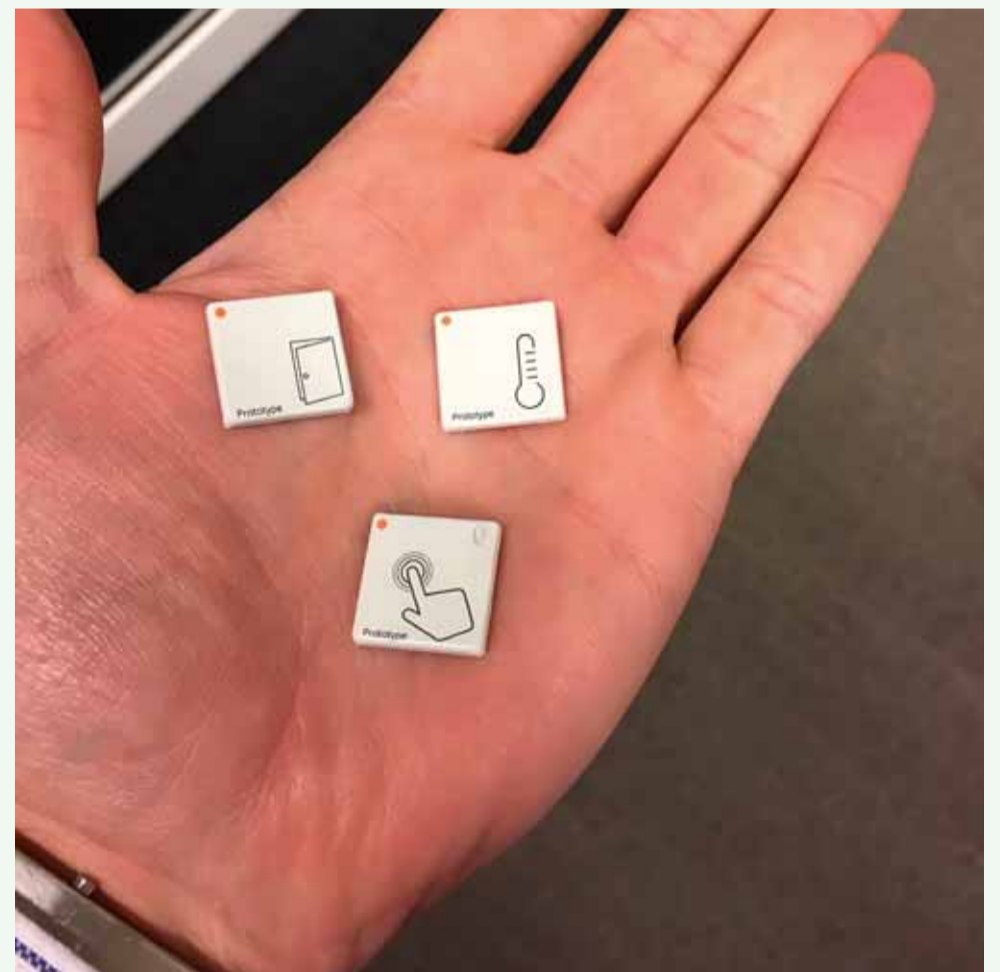
Panorama

Voor een hoge betrouwbaarheid van taxaties is het noodzakelijk om een veelheid van informatiebronnen te raadplegen. Een tijdrovende activiteit, die met de Panorama-tool van CBRE een significante tijdsbesparing oplevert. Daarnaast biedt Panorama aan vastgoedbeleggers in één oogopslag een helder inzicht in de factoren die de waarde bepalen van hun vastgoedobject. Met deze nieuwe tool is het Valuation & Advisory team van CBRE in staat om snel en accuraat data te verzamelen ten behoeve van de waardebeoordeling van een object en de klanten op deze manier snel en efficiënt te bedienen.



ParkBee

Eigenaren van private parkeerlocaties halen vaak niet het optimale rendement uit hun parkeervastgoed, omdat op bepaalde tijdstippen van de dag parkeerplekken leegstaan. Startup ParkBee maakt deze parkeerlocaties – met technologie en hardware – toegankelijk voor het grote publiek. Hierdoor wordt de totale exploitatie succesvoller. Met de vastgoedexpertise en het netwerk van CBRE kan deze unieke oplossing bij een groot aantal parkeerlocaties ingezet worden. Dit is een mooie oplossing voor het steeds groter wordende parkeerprobleem, een sneller en goedkoper alternatief voor het grote publiek. Het heeft bovendien een positief effect op de verduurzaming van deze parkeergarages.



Disruptive Technologies

Met de sensortechnologie van het Noorse Disruptive Technologies krijgt CBRE in een zeer vroeg stadium inzicht in de prestaties van een gebouw, op het gebied van klimaat, gebruik en huurderstevredenheid, nog voordat eventuele mindere prestaties merkbaar worden. Hierbij wordt gebruik gemaakt van een sensor/heat map die inzicht geeft in de aandachts-gebieden binnen het gebouw en de resultaten van de uitgevoerde maatregelen. Daarnaast worden touch sensoren geplaatst om direct feedback te krijgen van de gebruikers. Momenteel wordt onderzocht in hoeverre deze technologie kan zorgen voor een nieuwe manier van property management – gericht op het ontzorgen van huurders – en meer interactieve samenwerking met huurders.