

## CBRE: 'We zijn al lang niet meer alleen met transacties bezig'



**Managing director Rudolf de Boer van CBRE begrijpt waarom het makelaarskantoor vorig jaar de grootste was in de ver- en aanhuur van kantoorruimte. Dat komt door uitbreiding van ons eigen kantorennetwerk en verbreding van onze dienstverlening. 'Meer dan de helft van onze mensen is bezig met consultancy.'**

De toename van het aantal eigen kantoren is volgens Rudolf de Boer de eerste verklaring voor het feit dat CBRE afgelopen jaar marktleider werd bij de verhuur van kantoorruimte. 'De afgelopen tien jaar hebben we flink uitgebreid. Naast het hoofdkantoor in Amsterdam hebben we inmiddels vestigingen in Den Haag, Rotterdam, Utrecht en Eindhoven. Eind vorig jaar is daar Zwolle bij gekomen', zegt De Boer, managing director van CBRE.

'De markt is internationaler geworden. Bij onze groei zijn we natuurlijk geholpen door onze internationale achtergrond, maar we beseften destijds al dat we internationale, nationale en regionale ontwikkelingen met elkaar moesten verbinden. Je kunt onderzoek doen, allerlei marktdata verzamelen en een visie ontwikkelen. Dat is ook belangrijk, maar het is niet voldoende', legt De Boer uit. 'Je moet ook regionaal verankerd zijn. Dat leidt tot een betere marktkennis. En dergelijke kennis vragen ál onze klanten tegenwoordig.'

Volgens De Boer heeft CBRE de afgelopen jaren 'eigenlijk tegen de stroom in' zijn kantorennetwerk uitgebreid. 'Dat betekent dat we nu in elke regio met onze full service dienstverlening actief zijn. Op basis van de vraag van de klant stellen we een projectteam samen met specialisten uit de hele organisatie. We zijn vooral flexibel. We willen namelijk, indachtig ons internationale motto *Transforming real estate into real advantage*, de beste vastgoedoplossingen bedenken voor onze opdrachtgevers en daarbij gebruik maken van alle beschikbare kennis in onze organisatie.'

### Grote uitbreiding van het dienstenpakket

Een tweede verklaring voor het marktleiderschap van CBRE zit hem volgens De Boer in de grote uitbreiding van het dienstenpakket. 'We zijn al lang niet meer alleen met transacties bezig', aldus De Boer. 'Sinds een jaar of tien hebben we ons dienstverlening uitgebreid met consultancy. Van onze 550 medewerkers houdt meer dan de helft zich daarmee bezig. Voordat we tot executie van een transactie overgaan, maken we eerst een grondige analyse van de onderliggende vraag. En sinds CBRE drie jaar geleden het Amerikaanse Global Workspace Solutions overnam en dat bedrijf in de organisatie is geïntegreerd, hebben we ons pakket verder uitgebreid met facilitaire diensten.'

Op de vraag of klanten trouw zijn aan een makelaar, antwoordt De Boer dat de relaties in de loop der jaren drastisch zijn veranderd. 'Als je vroeger een transactie had afgerond, werd je er een jaar of tien later vaak wel weer bij betrokken. Maar vandaag de dag hebben wij vrijwel voortdurend contact en zijn we als strategische adviseur bij veel trajecten betrokken. Dat verhoogt de loyaliteit.' Nu de ontwikkelingen op de kantorenmarkt steeds sneller gaan, hebben beleggers en gebruikers volgens hem continu behoefte aan advies.

## Healthy Offices werd in Nederland ontwikkeld

'Omdat het moeilijker wordt om gekwalificeerde mensen te vinden, zijn bedrijven nog meer gefocust op hun medewerkers en hun ontwikkeling', aldus De Boer. 'Eén van de manieren waarop wij hen daarbij helpen, is met ons programma Healthy Offices: wat kunnen bedrijven doen om het welzijn van hun medewerkers en hun prestaties aantoonbaar te verbeteren? Healthy Offices, dat door ons in Nederland is ontwikkeld, wordt nu wereldwijd door CBRE gebruikt. En andersom nemen wij ook innovatieve initiatieven over die afkomstig zijn uit Amerika.'

De Boer heeft gemerkt dat bedrijven vaker facilitaire werkzaamheden willen outsourcen en flexibeler met hun ruimtegebruik om willen gaan. 'Nu vragen ze of de verhuurder dat op zich kan nemen. Wij adviseren partijen daarbij. Voor de beleggers zit het voordeel erin dat ze een hogere huur kunnen vragen omdat huurders bereid zijn voor die extra service te betalen.' De vraag naar dergelijke faciliteiten neemt ook toe omdat steeds meer gebruikers niet een heel pand willen huren, maar slechts een gedeelte ervan met een optie om te kunnen uitbreiden. Gelijkzeitig zijn beleggers zich gaan realiseren dat het 'single tenant'-concept grote risico's met zich meebrengt. Het aanbieden van faciliteiten als een restaurant, een gym, een receptie of apart te huren vergaderruimtes, verhoogt de aantrekkelijkheid van een kantoor.

## Innovatie kun je niet alleen

De Boer wil ook kwijt hoe belangrijk CBRE het vindt om met anderen samen te werken. 'Innovatie kun je niet alleen binnen je eigen organisatie van de grond krijgen. Dat kan gaan over uiteenlopende dingen zoals technologische ontwikkelingen of data verzamelen. Healthy Offices bijvoorbeeld hebben we samen met de Universiteit Twente ontwikkeld. Dat soort samenwerkingen zal steeds belangrijker worden. Als wij daarin de eerste zijn en de juiste keuzes maken, bouwen we een voorsprong op kunnen wij onze opdrachtgevers nog beter adviseren.'

Dat CBRE marktleider is, zal zonder twijfel ook samenhangen met de sterke positie die het al veel langer in de regio Amsterdam bekleedt. Gemiddeld elke twee dagen vestigt zich volgens De Boer een buitenlands bedrijf in Amsterdam. Ongeveer 35 à 40 procent van alle kantoortransacties vindt tegenwoordig in deze regio plaats, vroeger was dat maar 20 procent. 'Nederland is natuurlijk altijd al sterk geweest op het internationale vlak, maar de dynamiek is veranderd. Dat is overigens geen slecht nieuws, maar het vraagt dat andere steden zich moeten afvragen hoe zij zich willen positioneren', aldus De Boer.

## Eindhoven heeft een duidelijk profiel opgebouwd

Nu Amsterdam volledig dichtslibt, houdt CBRE er rekening mee dat de huurprijzen er weleens sterk kunnen stijgen. 'Dat hebben we in steden als Stockholm en Berlijn in een periode van 3 jaar

ook zien gebeuren, daar stegen de huren met 20 tot 35 procent', legt De Boer uit. CBRE kijkt daarom zorgvuldig de mogelijkheden voor kantoorgebruikers om zich elders in Nederland te vestigen. Eindhoven is volgens hem een goed voorbeeld van een stad die de afgelopen tijd een duidelijk profiel heeft opgebouwd met de ontwikkeling van de high-techcampus en op het gebied van de maakindustrie.

De Boer wil het niet met zoveel woorden zeggen, maar andere steden hebben daar in zijn ogen meer moeite mee. 'Utrecht, dat de afgelopen jaren drastisch is veranderd, zou zich kunnen meten met Amsterdam, maar de oude vooroordelen over de stad leven voort. Rotterdam heeft veel meer te bieden dan alleen de haven. Wat doet Den Haag, waar de overheid van oudsher een belangrijke rol op de kantorenmarkt speelt? Steden zullen keuzes moeten maken.' Op de vraag of CBRE zijn kennis ook beschikbaar wilt stellen aan die gemeenten, knikt De Boer. 'Dat doen we al.'