

MARKT / MAKELAARS / JLL

Jones Lang LaSalle versterkt regionale kantoren

Adviseurs zijn óf groot en mondiaal óf lokale nichespelers

Eric de Clercq Zubli is in 1986 begonnen als makelaar in de Utrechtse vestiging van Jones Lang Wooton. Sinds 2006 is hij CEO van Jones Lang LaSalle Nederland en vierde in december zijn 25-jarig vastgoedjubiläum. Een goede reden om de marktsituatie met hem te analyseren. 'We investeren anticyclisch in onze kantoren.'

Mels Dees

In Londen en Amerikaanse steden lachen zijn collega's om reistijden van een uur, maar Eric de Clercq Zubli besloot per januari van dit jaar de regionale kantoren van Jones Lang LaSalle te versterken. 'De Nederlandse manier van zakendoen maakt regionale kantoren nodig. We versterken dat netwerk om onze diensten adequaat aan de klant te kunnen aanbieden.'

De vier vestigingen buiten Amsterdam, in Den Haag, Rotterdam, Utrecht en Eindhoven, worden versterkt met specialistische medewerkers uit de hoofdstad. De topman noemt het een anticyclische investering, 'waar sommige collega's juist kantoren sluiten en zich terugtrekken op de Zuidas'. De Clercq Zubli wil klanten zo een soort 'one-stop-shopping' aanbieden. Ook wil hij 'dicht bij de klant' zijn, omdat de klantvraag meer dan ooit óók kennis vraagt van lokale markten.

De diensten die een vastgoedadviseur moet aanbieden, worden breder en meer divers. 'Een breed pakket, van asset management via belegging, verhuur en transactieadvies tot een verbouwing organiseren voordat een pand kan worden betrokken.'

Voor die laatste dienst zet Jones Lang LaSalleTétris Turnkey Solutions in, een honderd procent dochterorganisatie. Wie dat dienstenpakket overziet, is niet verbaasd over de acquisitie van de vastgoedonderdelen van ING door CBRE. 'Die overname past in die trend, wij analyseren de marktsituatie natuurlijk ook.'

Niet elke partij kan een dergelijk palet aanbieden. Over de toekomst van vastgoedadviseurs is de CEO duidelijk. Die bedrijven zijn ofwel groot en wereldwijd actief, en dat zijn er in de visie van De Clercq Zubli twee: 'CBRE en Jones Lang LaSalle', of het zijn lokale niche spelers. 'De tussenlaag consolideert of verdwijnt.'

Vijftientig jaar vastgoed overziend

Tussenlaag consolideert of verdwijnt

onderscheidt hij vier trends. Ten eerste herkent hij de internationalisering van de markt. 'Ook de lokale markt is een internationaal speelveld geworden. De globalisering vind je terug bij iedere branche binnen de sector: banken, makelaars, beleggers en ontwikkelaars.' Als tweede ontwikkeling noemt hij de professionalisering van het vak. 'De ASRE begon pas begin jaren negentig met de MRE-opleiding. Toen ik begon was er geen opleiding in de vastgoedsector.' Dit overigens in tegenstelling tot de Angelsaksische landen, Engeland, VS en Australië waar de sector al heel lang universitaire opleidingen kent.

Een derde trend is de omslag in de markt van lange termijn 'denken', naar het streven om rendement te behalen op de kortere termijn. 'Het Philips Pensioenfonds en het ABP waren de partijen die aan de basis stonden van het commerciële vastgoed in Nederland. Die fondsen hadden bij uitstek een langetermijnstrategie. Nu zijn daar veel investeerders bij gekomen, waarvoor de horizon korter is dan tien jaar.' Naast de verschuivingen in beleggingshorizon, verschoof de aandacht



Eric de Clercq Zubli: 'De diensten die een vastgoedadviseur moet aanbieden, worden breder en meer divers.'

van adviseurs in de loop van de jaren ook naar de gebruikers van vastgoed. 'We adviseren nu partijen als Shell en Philips over de hele wereld.' De Clercq Zubli geeft aan dat de verhouding nu 60/40 is, waarbij de 40 procent staat voor de diensten, inclusief beheer, die

worden geleverd aan gebruikers. Als vierde trend geeft De Clercq Zubli aan, dat het denken over ethiek en transparantie zich in het afgelopen decennium positief heeft ontwikkeld, mede onder druk van de pers en het Openbaar Ministerie.

COLUMN

Ruud de Wit,
adviseur Vastgoedmarkt

Somberte troef

Dat 2012 geen gemakkelijk jaar wordt voor de vastgoedbranche, is geen nieuws en eigenlijk een understatement. De vooruitzichten in de tweede helft van het afgelopen jaar wierpen hun sombere schaduwen al vooruit. Wie de Nieuwsbrief van Vastgoedmarkt regelmatig leest en de signalen daarin op een rijtje zet, kan niet anders concluderen dan dat er weinig – zeg maar geen – zicht is op een snelle verbetering, vooral niet in Nederland.

'ING: winkelvastgoed geen veilige haven meer', 'Woningmarkt dit kwartaal in vrije val', 'Orderportefeuille woningbouw krimpt het hardst', 'DTZ: op kansarme kantoren een kwart afboeken', 'Jaarverlies Europees genoteerd vastgoed 10,4 procent' (voor Nederland kwam dat percentage trouwens uit op 24,6). Zo maar een selectie van recente koppen in de Nieuwsbrief.

De harde data in deze januari-editie van Vastgoedmarkt liegen er evenmin om. De aanbod- en opnamecijfers bieden geen enkel perspectief op optimisme en de Nederlandse beleggingsmarkt voor commercieel onroerend goed kwam over 2011 uit op het laagste niveau van deze eeuw. DTZ durfde het aan een bedrag te noemen van 10 miljard euro, dat noodzakelijkerwijs moet worden afgeboekt op de hele Nederlandse kantorenportefeuille, maar ik vrees dat dit bedrag veel hoger zal worden. Tekenend is ook het pessimisme dat kon worden opgetekend uit de eind vorig jaar gepubliceerde Salary Survey van Vastgoedmarkt en Berenschot. Het is maar een onderzoek, maar dat 90 procent van de deelnemers aangeeft zich zorgen te maken om de voortdurende economische recessie, zegt genoeg.

Onderliggend is er heel wat meer aan de hand dan blijkt uit de cijfers en de percentages. Rekeningen worden niet meer – of moeizaam – betaald en het banenverlies in de vastgoedsector loopt hard op – met alle ellende voor de professionals en hun gezinnen die weinig uitzicht hebben op een voortzetting van hun loopbaan. Dat is misschien nog het meest dramatische van de huidige situatie: het gebrek aan een perspectief op de toekomst. Er dreigt een hele generatie vastgoedprofessionals werkloos te worden – of is dat al – waarvan maar moet worden afgewacht of ze snel weer aan de slag kan. Want ook de vooruitzichten op middenlange termijn zijn niet

goed. Dat impliceert ook het verdwijnen van kennis en expertise, ondernemerschap, vernieuwing en gedrevenheid om naar andere wegen te zoeken.

Ik hoor sommigen zeggen: 'Een moeilijke markt biedt ook kansen.' Dat is misschien wel zo in een paar gevallen, maar geldt al veel langer niet meer voor de hele markt. Daarvoor is een totaal nieuw ruimtelijk beleid nodig voor de hele vastgoedbranche, in alle geledingen, inclusief de overheden, en sectoren.

Het is inmiddels te laat om nog te denken dat er proactief kan worden opgetreden. Neprom, IVBN, NVM, Aedes, andere belangenorganisaties en vooral de centrale overheid moeten de handen ineen slaan om met maatregelen en een nieuw beleid te komen. Ja zult u zeggen, maar dan moet er weer eerst een commissie worden gevormd die moet inventariseren wat er allemaal mis is. Onzin! Over de woningmarkt zijn al honderden rapporten geschreven die haarfijn uitleggen wat er mis is, inclusief kant-en-klare oplossingen voor blijkbaar politiek gevoelige thema's als de hypotheekrenteaftrek. Hetzelfde geldt voor het commercieel vastgoed: afschrijven, verlies nemen, sloop bevorderen, 'statiegeld' invoeren voor eventueel nieuwe ontwikkelingen, plannen drastisch herzien en ga zo maar even door. Als ik lees, dat de burgemeester van Haarlemmermeer & Spaarnwoude op zijn nieuwjaarsbijeenkomst trots aankondigt dat er op de al jaren voortsukkelende ontwikkeling van Cobraspen in Halfweg plaats is voor een factory outlet van 25.000 m², 'omdat dit een retailsegment is waarin nog toekomst zit', dan kan ik niet anders concluderen dat de werkelijkheid ver zoek is.

2012 wordt een zwaar jaar voor de vastgoedbranche en 2013 ook. Noodgedwongen door de recessie zullen de eindgebruikers en de consumenten van vastgoed ervoor zorgen dat de branche eindelijk eieren voor zijn geld kiest en de sanering zelf in handen neemt. Als de centrale overheid daarbij ook nog eens de leiding neemt, zou dat helpen, maar misschien heb ik daarin nog het meest een zwaar hoofd.

▼ REACTIES NAAR
r.d.wit@sdu.nl



Illustratie: Hans Sprangene