

**'WE WILLEN HET ZAKENDOEN
OP BUIKGEVOEL
UIT DE VASTGOEDWERELD HALEN'**

**ERWIN
WESSELS**
Altera Vastgoed

**RONALD
VAN AERSSEN**
FundStar





Samen met Ronald van Aerssen van **FundStar** en Erwin Wessels van Altera Vastgoed wandelen we over Het Rond, het centrum van Houten waarvan Altera de eigenaar is. We hebben het over de afgeronde renovatie van dit gedeelte van de gemeente, maar dat is niet het belangrijkste gespreks-onderwerp van vandaag. We zullen praten over FundStar, het softwaresysteem waarmee je op een efficiënte en gebruiksvriendelijke manier rendement van vastgoedprojecten kunt analyseren en presenteren.

FUNDSTAR

Van Aerssen ontwikkelde de eerste plannen voor de software in de periode dat hij werkzaam was in de vastgoedwereld. Hij kreeg veel vragen van investeerders over het rendement en besloot de essentiële vragen te bundelen. Op basis van die vragen vroeg hij een wiskundige om een wiskundig model te ontwikkelen, zodat er geen discussies meer zouden ontstaan over de aanpak, bovendien moest het een gebruiksvriendelijk systeem worden met Google als voorbeeld. Altera zag deze ontwikkeling wel zitten, aangezien de branche in toenemende mate om transparantie vraagt en een eenduidige verslaglegging hierbij essentieel is. De mannen zetten samen hun schouders eronder. In een Houtens koffietentje vertellen ze over hun ervaringen.

WAT HOUDT FUNDSTAR PRECIËS IN? Ronald van Aerssen: ‘Onze software genaamd FundStar kan het rendement van onroerend vastgoedprojecten en -portefeuilles heel accuraat meten. In een winkelcentrum kun je bijvoorbeeld precies bekijken op welke manier onderhoud, naast vele andere componenten, effect heeft op het totale rendement. Je kunt bovendien zien hoe dat rendement zich precies verhoudt tot wat je had bedacht bij aanvang van de investeringsstrategie. Soortgelijke analyses zijn in de aandelenmarkt en bij grotere niet-vastgoedondernemingen eigenlijk vrij gangbaar en in de vastgoedmarkt zie je dat er steeds meer vraag komt naar deze systemen. Na de crisis is de behoefte bij managementteams en investeerders aan een zo hoog mogelijke mate van inzicht toegenomen, men vraagt steeds meer om cijfermatige analyses en dat gebeurt tegenwoordig in principe altijd met Excel-sheets. Ik weet dat, aangezien ik zelf afkomstig ben uit de vastgoedinvesteringswereld. Ons uitgangspunt was: we nemen alle essentiële vragen die de vastgoedbranche heeft over inzicht in de samenstelling van het rendement en daarmee gaan we aan de slag. Ons grote voorbeeld is Google. het werkt heel makkelijk, maar daarachter zit een complex en geavanceerd systeem waar we mensen verder niet mee willen lastigvallen. Het is gericht op optimale gebruikersvriendelijkheid.’

ALTERA IS JULIE PARTNER OM HET SYSTEEM TE VERBETEREN. HOE GEBRUIKEN JULIE FUNDSTAR IN DE PRAKTIJK? Erwin Wessels: ‘Zij hebben verstand van financiële attributiesoftware en wij van fund- en assetmanagement en in zo’n partnership komen die werelden mooi bij elkaar. Altera vindt het belangrijk dat onze assetmanagers op assetniveau gemakkelijk toegang hebben tot vragen zoals: waarom

wijkt onderhoud op een bepaalde asset af van het gemiddelde van de portefeuille? Het programma zorgt ervoor dat je hiervoor heel snel scenario-analyses kunt maken. Afwijkingen worden op deze manier snel in kaart gebracht, acties kunnen daarna nog efficiënter worden genomen. Voor Altera is het belangrijk dat op deze manier snel kan worden bijgestuurd op ontwikkelingen binnen de portefeuilles, voor onze beleggers is het goed dat ze de risico-rendementsverhoudingen van hun investering in kaart krijgen. Op deze wijze kan, op basis van diverse scenario’s, de performance van een project worden ingeschat en een betrouwbare voorstelling van toekomstige rendementen worden gegeven.’

WAT KUNNEN DIE SCENARIO'S ZIJN? Van Aerssen: ‘Het systeem neemt alle informatie uit het databestand van Altera in ogenschouw die relevant is, zoals investeringen, huurstromen en operationele kosten. Je kunt bijvoorbeeld per asset of portefeuille kijken wat de bijdrage aan het rendement is en dan pas je daar bijvoorbeeld je onderhoudsstrategie op aan. De assets die bijvoorbeeld de grootste onderhoudsbijdrage van het rendement vragen, ga je natuurlijk als eerste bekijken. Je kunt ook onderzoeken welk effect bepaalde investeringen op het gebied van duurzaamheid hebben op het rendement van de portefeuille en investeerders.’

DUS DAN KUN JE ONDERZOEKEN OF EEN INVESTERING IN DUURZAAMHEID EFFECTIEF IS? Wessels: ‘Zeker. Wij beheren 2,3 miljard euro en doen veel investeringen in het kader van duurzaamheid en ESG (BREEAM, GPR en GRESB). We kunnen nu al wel uitrekenen welke gevolgen dat heeft voor de rendementen, maar daar is iemand dan even intensief mee bezig. Met FundStar is dit direct zichtbaar, waardoor nog meer tijd wordt vrijgespeeld voor actief assetmanagement. Het mooie van dit systeem is dat je veel grafische informatie krijgt, waardoor het analyseren op assetniveau heel snel gaat. Bij Altera is gekozen voor een heel doelmatige en kostenefficiënte organisatie, het dagelijkse propertymanagement is uitbesteed, er werken 34 mensen die zich louter bezighouden met waardetoevoegende fund- en assetmanagementwerkzaamheden. Hierdoor zijn wij in staat om onze managementkosten laag te houden en dan is zo’n efficiënte en snelle analysetool heel fijn. Je bent ook af van al die losse spreadsheets waarin toch de kans bestaat dat hierin een klein beetje de mening van iedereen zit.’



Erwin Wessels

TERUGBLIK 2018 ZAKELIJK

DE GROOTSTE LES VAN 2018
Van Aerssen: ‘De grootste les van 2018 voor mij is dat je geduld moet hebben en de lijntjes altijd moet openhouden. Grotere vastgoedondernemingen hebben tijd nodig voordat ze over gaan tot een software-implementatie. Vaak doordat ze ook andere prioriteiten hebben, zoals eerst hun datakwaliteit verhogen in onderliggende systemen of allerlei vastgoedacquisities.’

VOORUITBLIK 2019 ZAKELIJK

WAT ZIJN DE PLANNEN VOOR 2019?
Van Aerssen: ‘We hebben de eerste klanten binnen en onze eerste twee softwaremodules zijn inmiddels in gebruik. Volgend jaar willen we ons, naast het ontwikkelen van de hold/sellmodule met Altera, meer gaan richten op marketing & sales. We hebben heel veel uitstaan en grote

verwachtingen.’
Wessels: ‘Wij zullen FundStar in onze bedrijfsvoering verder implementeren, waardoor wij in staat zijn op fonds- en assetniveau nog sneller, en op ieder gewenst moment, analyses te maken waardoor we nog transparanter zijn voor onze stakeholders. Wij willen immers graag onze investeerders een stabiel en constant rendement bieden en daar kan FundStar ons uitstekend bij helpen.’
WAT GA JE VOLGEND JAAR ANDERS AANPAKKEN?
Van Aerssen: ‘We zijn heel bewust bezig met het product, maar we willen echt meer aan marketing & sales gaan doen. Dit gaat voor ons heel belangrijk worden. We kijken hier ook erg naar uit. Zeker ook omdat we onlangs een nieuwe investeerder hebben aangetrokken in onze onderneming, waardoor we hiervoor genoeg capaciteit hebben.’
Wessels: ‘In 2019 zullen wij een verdere integratie van

softwaresystemen doorvoeren, waardoor we nog voorpelbaarder in termen van performance en rendement worden. Ook op het gebied van ESG maken we forse stappen waardoor wij een positieve bijdrage kunnen leveren aan het milieu, de huurder en de maatschappij. Op portefeuillegebied blijft de focus liggen op een verdere uitbouw van onze woningportefeuille en richten wij ons binnen het winkelfonds op een verdere groei van Convenience- en Food-assets. Het Bedrijfsruimtefonds zal zich nog meer focussen op “urban multi-tenant”-projecten. Via deze thema’s zijn wij in staat om voor Nederlandse en internationale institutionele beleggers toegang tot core-beleggingen in Nederland te bieden.’
DE GROOTSE LES VOOR 2019
Van Aerssen: ‘Dat je ook moet genieten van de dingen die we op dit moment zakelijk meemaken. Het is nu voor ons een hele hectische periode en het

is allemaal heel leuk om te innoveren, maar je bent misschien te weinig aan het genieten. Je moet er ook af en toe even uitstappen en zien hoe leuk en uitdagend het eigenlijk is waar je zoal mee bezig bent.’
Wessels: ‘Daar sluit ik me bij aan. En een grote les voor ons is misschien wel dat we in toenemende mate gebruik blijven maken van financiële softwarekenis en deze met onze kennis van de branche blijven combineren.’
WELK CIJFER GEEF JE 2018?
Van Aerssen: ‘9.’
Wessels: ‘Een dikke voldoende.’
BELANGRIJKSTE MOMENT
Van Aerssen: ‘Het aantrekken van een nieuwe investeerder in FundStar.’
Wessels: ‘Het vertrouwen dat wij van onze stakeholders krijgen om enerzijds onze strategie verder aan te scherpen en anderzijds met marktpartijen als FundStar onze bedrijfsprocessen verder te optimaliseren.’
BESTE ZET

Wessels: ‘Samenwerking met FundStar.’
VERSTE ZAKENREIS
Wessels: ‘Mipim in Cannes en Expo Real in München.’
MOOISTE DEAL
Wessels: ‘Eigenlijk zijn hier meerdere deals te noemen, echter de recente verkoop van winkelcentrum De Boereel in Deventer, Ekkersrijt in Son & Breugel en de aankoop van verschillende appartementencomplexen in de Randstad springen hierbij in het oog. Mede hierdoor hebben wij verder uitvoering gegeven aan de strategie.’
BESTE BEURS
Van Aerssen: ‘PROVADA. Ik vind deze beurs de laatste jaren echt geweldig. Onze volledige doelgroep loopt hier rond, alsmede ook onze softwarecollega’s. Gezellig en natuurlijk zakelijk altijd interessant.’
Wessels: ‘Eens, de PROVADA ontwikkelt zich tot een volwassen beurs die meetelt binnen onze vastgoedbranche. Zakelijk erg aantrekkelijk om de vele partners van



Ronald van Aerssen

Altera in een korte periode te ontmoeten. Ook zien wij een toenemende aantrekkingskracht op internationale partijen voor de beurs in Amsterdam.’

MOOISTE STAD

Wessels: ‘München (Expo Real). Ook daar zijn wij in 2018 volop in actie geweest. Buiten het ontmoeten van voor de ons bekende vastgoedpartijen, hebben wij verschillende nieuwe internationale investeerders voor onze fondsen kunnen spreken.’

TOP 3-PROJECTEN

Wessels: ‘Zonder afbreuk te willen doen aan onze vele succesvolle projecten wil ik hier graag onze research-capaciteit, acquisitiekracht en het actieve management noemen. De samenwerking binnen onze onderneming is hecht en zorgt voor integrale oplossingen op het gebied van een duurzame groei van Altera en een stabiel rendement voor onze aandeelhouders.’

OPVALLENDSTE NIEUWS

Wessels: ‘De discussie over

de dividendbelasting met in het verlengde hiervan de consequenties voor de fiscale status van vastgoedondernemingen. Zoals bekend is dit voorstel gelukkig van de baan.’

BESTE FEEST

Van Aerssen: ‘Pas geleden was ik bij het Metropole Orkest in samenwerking met Hardwell, veertig jaar muziekgeschiedenis kwam langs. Het was een uniek concept en een superfeest.’

Wessels: ‘Al sinds mijn studie volg ik, in zowel binnen als buitenland, de Britse rockband Marillion. Een absoluut hoogtepunt was hun concert in de Royal Albert Hall in Londen in oktober 2017. Geweldige sfeer in een wonderlijk mooi gebouw.’

GROOTSTE IRRITATIE

Van Aerssen: ‘Mensen die op hun telefoon aan het kijken en tikken zijn terwijl je met elkaar in gesprek bent.’

BESTE NIEUWE RETAIL-CONCEPT

Wessels: ‘Het samenvoegen van gemakswinkelen

met horecafaciliteiten, ergo dagelijks winkelen versterken met verblijfsverlengende activiteiten, en deze voortdurend monitoren en bijsturen op attractiviteit.’

MEEST GEBRUIKTE APP

Van Aerssen: ‘WhatsApp & Nu.nl.’

Wessels: ‘Outlook, WhatsApp en LinkedIn.’

HELD

Van Aerssen: ‘Abdelhak Nouri.’

Wessels: ‘Een ieder die zowel zakelijk als in het maatschappelijke verkeer een positieve bijdrage levert.’

BESTE ZAKENBOEK

Van Aerssen ‘Steve Jobs de biografie.’

Wessels: ‘Het geheim van bol.com.’

VASTGOEDMAN/ -VROUW

Wessels: ‘Vastgoedman, -vrouw en -talent laat ik graag aan de algemene mening van onze branche over. Wel ben ik trots op onze collega’s binnen Altera, een uitermate professionele groep vastgoed-specialisten die dagelijks de

beste resultaten nastreven voor onze stakeholders en de omgeving waarbinnen wij actief zijn.’

BESTE KOFFIE

Van Aerssen: ‘Illy.’

VOORUITBLIK 2019 PERSOONLIJK

WAT STAAT ER IN JE PERSOONLIJKE AGENDA

WAAR JE JE OP VERHEUGT?

Van Aerssen: ‘Persoonlijk kijk ik erg uit naar de ontwikkeling en oplevering in Q1 2019 van onze hold/sellmodule die we samen met Altera aan het maken zijn. En in maart de wintersport in Val Thorens waar we traditioneel al jaren met de hele familie heen gaan. Een prima moment om te genieten van elkaar en de bergen en lekker na te denken over allerlei ontwikkelingen.’

Wessels: ‘Persoonlijk kijk ik, buiten het succes van Altera, uit naar wederom een geweldige zomer op onze boot. Samen met onze jongens en vrienden het water op en geza-

menlijk genieten van de watersport en gezelligheid. Verder verwacht ik, samen met mijn medebestuurders van Stichting vrienden van Hospice Bardo (Hoofdorp), de Bardo-organisatie te verduurzamen waardoor dit prachtige werk in lengte van jaren kan worden voortgezet.’

WAAR GA JE MEER TIJD EN AANDACHT AAN SCHENKEN?

EN WAARAAN MINDER?

Wessels: ‘Open deur, meer tijd voor het gezin. De moeielijkheid zit hem echter in het maken van keuzes. Ons werk is en blijft ontzettend leuk..’

ONTWIKKELEN JULLIE DE SOFTWARE OOK VERDER SAMEN?_Wessels: ‘De volgende stap is dat we het systeem verder toespitsen op de *hold/sellanalyse*. Hierin gebruiken wij FundStar om de verwachte performance van onze assets in de toekomst te analyseren: past dat nog in de afspraken die we hebben gemaakt met onze investeerders? Welke assets presteren beter dan de andere? Moeten we straks bij sommige niet bovengemiddeld veel onderhoud plegen? Dat kan een moment zijn dat je gaat overwegen om te verkopen om het rendement verder te optimaliseren.’

JULLIE WILLEN DUS DE TOEKOMSTSCENARIO'S NOG BETER ONDERBOUWEN?_Wessels: ‘We willen dat in februari of maart van volgend jaar het systeem operationeel is. Dan maken we echt een significante kwaliteitsslag in termen van efficiëntie, want je kunt dan snel analyseren welke assets perfect bijdragen aan de strategie en welke niet. Ik wil per voordeur weten: waarom wel en niet doorgaan? Onze stakeholders eisen immers steeds meer een transparante, betrouwbare voorspelbaarheid en dat kun je dan nog sneller leveren. Bovendien is het heel leuk om op deze manier met ons vak bezig te zijn, want het geeft je veel nuttige inzichten’

Van Aerssen: ‘We werken in een van onze modules met interactieve grafieken voor assets en deelportefeuilles, waardoor je bijvoorbeeld heel goed kunt zien welke assets het goed doen en welke minder. Wij willen het zakendoen op buikgevoel een beetje uit de vastgoedwereld halen. Je ziet verder dat je door deze manier van managen, bijvoorbeeld ook enorm veel kosten kunt besparen in je portefeuille.’

KUN JE IETS VERTELLEN OVER DE MANIER WAAROP DE CIJFERS EN DE ANALYSE BIJ ELKAAR KOMEN?_Van Aerssen: ‘Daar word ik altijd heel enthousiast van. Mensen bij vastgoedbedrijven hebben bepaalde investeringsvragen en wij gaan dan kijken hoe we dit met onze software kunnen oplossen. Wij hebben de complexiteit hieruit gehaald en de eenvoud zit in het gebruik. Wij hebben inmiddels meerdere klanten, Altera is onze *launching customer* met wie we nu de nieuwe *hold/sellmodule* aan het bouwen zijn.’

Wessels: ‘Uiteindelijk gaat het erom wat je met dit systeem gaat doen. We kunnen immers nog sneller analyseren en transparant zijn voor onze investeerders. We hebben zo veel gegevens en het is geweldig dat we een partner hebben die helpt om deze data snel en inzichtelijk te ontsluiten.’

ZONDER TE VEEL IN DETAILS TE TREDEN, KUN JE UITLEGGEN HOE HET TECHNOLOGISCH WERKT?_Van Aerssen: ‘Je moet uiteraard eerst de financiële data ontsluiten en de bewerking is vervolgens heel wiskundig. Daarom hebben we ook Dion Hartmann, een wiskundige/natuurkundige, als partner in onze onderneming. De grote uitdaging is dat de attributieanalyse van rendement geen lineair proces is. Oftewel, er zijn allerlei componenten die bijdragen aan het rendement, maar die componenten hebben ook onderling weer een relatie. Ik heb samen met mijn compagnon en medebestuurder René Slagter en onze wiskundige partner een algoritme bedacht waarmee we

verder niemand lastig zullen vallen... Ook Mark Leijgraaff is hier binnen ons team als strategisch adviseur vanaf het begin bij betrokken geweest. Leuk is dat wij eerst dachten dat de attributie-oplossing een makkie was en we dit wel even in Excel konden nabootsen. Achteraf kijken we terug op heel veel research en ontwikkeling waarbij we veel fondsen, portefeuilles en individuele datasets hebben doorgetest. Maar als je dan uiteindelijk je algoritmes sluitend hebt is dat wel erg gaaf om mee te maken.’

IS HET HANDIG DAT JIJ OOK IN DE VASTGOEDWERELD HEBT GEWERKT?_Van Aerssen: ‘Ja, zo is het idee ook ontstaan. Ik werkte als financieel directeur in het vastgoed en moest zelf het rendement uitleggen aan ons managementteam en de institutionele investeerders. Steeds krijg je andere vragen waarmee je weer helemaal opnieuw begint met een antwoord te zoeken vanuit de Excel-sheets. Dus toen dacht ik: waarom pak je niet de meest essentiële vragen en daar maak je een oplossing voor? Je kunt dus altijd ter plekke aan allerlei interne en externe doelgroepen laten zien waar je staat, waar je dacht te staan en waar de verschillen zitten.’

IS HET OOK FIJN DAT JE STRAKS EEN STANDAARD KRIJGT VOOR RENDEMENTCIJFERS? WANT MET STATISTIEK IS HET PROBLEEM NATUURLIJK DAT JE ALTIJD DIE KANT OP KUNT REDENEREN WAAR JE BELANG LIGT._

Van Aerssen: ‘Zeker. Nu is het gewoon een vaststaand gegeven in plaats van een buikgevoel en hoeft je niet meer te discussiëren over of iets klopt of niet. Overigens zijn er diverse standaarden die worden gebruikt in de industrie zoals IPD, NCREIF, INREV en BVI. Wij hebben al deze standaarden in onze software opgenomen. Daarnaast kun je natuurlijk altijd je eigen standaard creëren op basis van je eigen ziens of werkwijze.’

JE KUNT NATUURLIJK OOK HEEL GOED ANALYSEREN BINNEN OF TUSSEN DIVERSE VASTGOEDTYPES?_Van Aerssen: ‘Ja, en vergeet niet dat het niet alleen om traditioneel vastgoed gaat, je kunt het veel breder trekken. Je kunt bijvoorbeeld prima analyseren wat de rendementen zijn van parkeergarages, logistieke centra of infrastructurele vastgoedprojecten. Wij richten ons met FundStar daarom ook op de real-assetsindustrie.’

Wessels: ‘Zeker. Door bijvoorbeeld het toevoegen van horeca, kunnen wij in onze data zien dat de verblijfsduur op onze retailobjecten toeneemt. Als een contract eindigt dan analyseren we heel goed welke richting je op moet denken in de mix tussen horeca en retail. Dit in relatie tot andere winkelgebieden. Je kunt met FundStar goed onderbouwde beslissingen nemen als het gaat om de financiële component. Dit is natuurlijk niet de enige factor waarmee je te maken hebt. Buiten het analyseren van toekomstige rendementen kijken wij ook naar ontwikkelingen binnen de vastgoedmarkt en beoordelen wij locatiefactoren en “kwaliteitscores” van de portefeuille. Ook dit wordt binnen het programma inzichtelijk gemaakt.’