

WEES PRO-ACTIEF ALS COMMERCIEEL VvE-BEHEERDER!

VvE-beheer van commercieel vastgoed is meer dan techniek en schilderklussen, stelt Eric Wilderbeek van Objectief Management. Zijn bedrijf verzorgt het VvE-beheer voor meer dan 100 objecten door heel Nederland. Hij pleit voor een pro-actieve rol. 'Goed voor het rendement van de eigenaar.'

Objectief Management heeft als core business het Beheer van Vereniging van Eigenaren van commercieel vastgoed, winkels en kantoren, verspreid over heel Nederland. Opdrachtgevers zijn voornamelijk vastgoedeigenaren, maar ook gemeenten, winkeliers en ondernemersverenigingen. Het bedrijf werkt landelijk vanuit het kantoor Rijswijk. 'We willen de eigenaren totaal ontzorgen. Pro-actief', zegt directeur **Eric Wilderbeek**. 'Voor ons gaat VvE-beheer verder dan schilderklussen en de administratie.'

Die rol is niet vanzelfsprekend? **Wilderbeek:** 'Van oudsher heeft de VvE-beheerder een passievere rol. Het gaat dan over onderhoud, jaarvergadering, de zaakjes op orde hebben. Het is beter breder te kijken. Hoe functioneert het winkelcentrum? Hoe is het onderhoud en beheer? Waar willen de eigenaren naartoe? Wat zijn de wensen van de winkeliers? Moet de VvE nadenken over verkleinen of renoveren van het centrum?'

Wat levert dat op? 'Hoe beter je een complex beheert, hoe meer toekomstbestendig je complex. Dat is goed voor verhuur van je kantoor of winkel en dus voor het rendement van de eigenaar. Maar het is ook prettig voor de winkeliers bijvoorbeeld als ze een winkel hebben in een winkelcentrum met een goede en verzorgde uitstraling. En vergeet ook de bezoeker niet, hij heeft er meer plezier van.'

CONCRETE ROL

Wat betekent die rol concreet voor jullie? 'We hebben veel expertise in huis om als VvE-beheerder de spil in het geheel te zijn. We verrichten een portefeuilleanalyse, organiseren en begeleiden vergaderingen met eigenaren en winkeliers bijvoorbeeld, maar stellen ook een beleidsplan op. We hebben met alle belanghebbenden overleg: van bezoekers, eigenaren, winkeliers tot de gemeente. Daarnaast kijken we naar de rendementoptimalisatie.'

Heb je een voorbeeld waarin die rol actief is opgepakt? 'Winkelcentrum Ridderhof in Alphen aan den Rijn is een goed voorbeeld. We

kregen de VvE in 2018 in beheer. Als coördinerende partij hebben we de eigenaren wakker geschud: 'Huurprijzen staan onder druk, leegstand is aanwezig. Als je nu niets doet, gaat het niet beter worden! Dat is van groot belang voor iedereen.'

Zo is er een kortetermijnplan en een langetermijnplan gemaakt. 'Eind 2018 zijn we gestart met het noodzakelijk grootschalig onderhoud, het laaghangend fruit zeg maar. Hierbij houden we scherp de kosten in de gaten in relatie tot de termijn waarop de herontwikkeling gaat plaatsvinden. Parallel hieraan is er een langetermijnontwikkeling, voor herontwikkeling. Het gaat onder andere om het kleiner maken van het winkelcentrum, het maken van betere verbindingen tussen straatniveau en het winkelniveau.'

Geef nog eens een voorbeeld. 'Rond 2008 zijn we al in nauw overleg getreden met de eigenaren en ondernemers van Leidsenhage in Leidschendam. Na de renovatie van 1998-2000 constateerden we dat er een toekomstvisie moest komen, waardoor het centrum ten opzichte van vergelijkbare locaties in de regio met zijn tijd mee kon blijven gaan. Het winkellandschap veranderde steeds meer: meer online, meer leisure.'



Level Leiden



Winkelcentrum Bilgaard Leeuwarden



Fresh Leidsenhage Leidschendam



Bilgaard Leeuwarden

Het was hoog tijd voor vernieuwing. Als VvE-beheerder hebben we vervolgens verschillende partijen bij elkaar gebracht: gemeente, eigenaren, winkeliers. Goed gekeken naar het algemeen belang.

Het succes was er al snel. In 2014 sloot de VvE met Unibail Rodamco een samenwerkingsovereenkomst waarmee er een gezamenlijke herontwikkeling door de VvE - renovatie bestaande winkelcentrum - en Unibail Rodamco - nieuwbouw en uitbreiding - gerealiseerd kon worden. De renovatie ging in 2016 van start. In 2020 gaat Leidsenhage verder als het

grootste winkelcentrum van Nederland onder de naam Mall of the Netherlands.'

Je hebt een leuk vak... 'Geen dag is hetzelfde! De ene dag overleg je met de bakker in het winkelcentrum, en de andere dag zit je met een institutionele belegger om tafel. De dynamiek van retail boeit me ook. En hoe je mensen kunt motiveren om een gezamenlijk doel na te streven. Objectief Management wil hoe dan ook blijven groeien en pro-actief aan de slag blijven als commercieel VvE-beheerder!'

Wat is je favoriete retailmerk? Smit Mode.

Welk retailmerk heeft volgens jou de beste strategie online en offline? bol.com en offline Smit Mode.

Wat zijn jouw top drie winkelsteden? Den Haag, Utrecht en Delft.

Wat zijn jouw top drie winkelcentra? Hoog Catharijne, Designer Outlet Roermond, Leidsenhage (na herontwikkeling nr 1.).

Wat is je top drie favoriete F&B -concepten in een winkelgebied? Vooral lokale ondernemingen, maar ook Barista Cafe bijvoorbeeld.

Passie voor... Motorrijden.

Verborgen talent... Snel schakelen.

Bijleren... Geduld.

Dit raakt mij persoonlijk... Waardering (positief) en oerlijkheid.

Mijn inspiratiebron... Mensen met passie.

Ultieme ontspanning... Genieten van kleine dingen in het leven.'

