

# DÉ ADVISEUR VOOR AUTOMOTIVE VASTGOED

Het landschap van de autodealer verandert voortdurend. Als gevolg van overnames, samenvoegingen of faillissementen. En vanwege de grote transformatie naar elektrisch vervoer. Robert Kok ziet kansen en startte FEST Real Estate: hét adviesbureau voor automotiv vastgoed. ‘De locaties nabij snelwegen of uitvalswegen kennen vaak een beperkte “alternatieve aanwendbaarheid”, dit maakt dat je dit type vastgoed veelal voor een veel aantrekkelijkere prijs koopt. En de huurovereenkomsten? Die zijn langjarig en vaak ‘triple net’. Dubbel voordeel dus.’

Kok heeft ruim vijftientig jaar ervaring in de vastgoedsector en werkte jarenlang voor een grote corporate vastgoedadviseur. Daar bouwde hij een flink netwerk op van vertrouwde spelers in de vastgoedsector. ‘Ik had alles geleerd en gedaan wat ik wilde en besloot dat het tijd was voor een nieuwe uitdaging. Daarom begon ik eerder dit jaar voor mezelf. Al snel werd ik benaderd vanuit de automotiv sector, waar ik in de afgelopen jaren een netwerk opgebouwd had. In de automotiv sector is maar weinig aandacht voor goed vastgoedadvies. Deze wereld heeft nu eenmaal de neiging om de “vastgoedzaken” onderling te regelen. En dat is interessant, want er is wél behoefte aan een externe partij met gedegen kennis over dit type vastgoed. Die partij bestond alleen nog niet. Daarom besloot ik FEST Real Estate op te zetten.’

## AUTOMOTIVE VASTGOED: EEN VAK APART

Landelijk realiseerde Kok al veel verhuur- en verkooptransacties in allerlei sectoren, waardoor zijn regionale en lokale kennis van de Nederlandse vastgoedmarkt groot is. Bovendien heeft hij mede dankzij zijn jarenlange bestuurslidmaatschap bij de NVM een goede relatie opgebouwd met veel lokale vastgoedadviseurs in het land, waardoor marktinformatie op zeer lokaal niveau beschikbaar is. ‘Zo weet ik bijvoorbeeld goed welke huur er past bij een bepaalde locatie: een dealer van een merk kan mede dankzij de werkplaats bijvoorbeeld een hogere huurprijs betalen dan een handelaar in tweedehands auto’s. Maar denk ook aan parkeerterreinen voor bijvoorbeeld autoleasebedrijven of de huisvesting van de hoofdkantoren.’

## EEN BRANCHE IN BEWEGING

Volgens Kok zijn er aan de koperszijde nog maar weinig partijen die het aandurven om automotiv vastgoed te kopen. ‘Dat komt in de eerste plaats omdat zij zich zorgen



Automotiv vastgoed

maken over de veranderende automotiv vastgoedwereld, die op dit moment naar elektrisch beweegt. Daarnaast maken de vastgoedinvesteerdere zich zorgen over de alternatieve aanwendbaarheid van dit type vastgoed. Toch valt dat in de praktijk wel mee. Er komen alleen maar nieuwe automerken bij en die hebben allemaal een fysieke locatie nodig. Online verkoop werkt steeds beter, maar kopers willen toch graag eerst gezien hebben wat ze kopen. Het veelal grote omliggende parkeerterrein en de relatief eenvoudige bouw maakt de panden bovendien aantrekkelijk voor gebruik door andersoortige bedrijven mocht deze toch langdurig leeg komen.’



## ROBERT KOK

Vastgoedadviseur FEST Real Estate

## AANTREKkelijk RENDEMENT

Toch zet Kok vastgoedinvesteerdere aan zich breder te oriënteren. ‘Wat veel investeerdere niet weten, is dat de rendementen in de automotiv branche enorm aantrekkelijk zijn. De langjarige en vaak “triple net” huurovereenkomsten maken dat je dit type vastgoed voor een veel aantrekkelijkere prijs kunt kopen dan bijvoorbeeld een kantoorgebouw. Bij triple net contracten betaalt de huurder de kosten voor onderhoud en vervanging. Zo kan het pand snel worden aangepast naar de voortdurend veranderende eisen van de fabrikant. Bovendien is de beperkte “alternatieve aanwendbaarheid” vaak ingeprijsd. Dit alles maakt dit type vastgoed ineens toch wel reuze interessant.’

## BESCHIKBARE SHOWROOMS

Ook aantrekkelijk is het toenemende aanbod in showrooms op dit moment, meent Kok. ‘In de automotiv sector vindt er op dit moment een enorme consolidatie plaats: de grote jongens nemen de kleinere partijen over. Daardoor stappen de eigenaren van die kleinere partijen uit de markt, terwijl de dealers blijven bestaan. Het gevolg? Een overlap in showrooms en werkplaatsen. Dat betekent dat er plekken vrij komen. En daar heb ik zicht op.’

## KOP KOFFIE?

Interesse gewekt? Dan nodigt Kok u graag uit op zijn nieuwe kantoor in Naarden. ‘Ik beschik over de meest recente data over de gebouwde omgeving, inzicht in marktontwikkelingen en beschikbare panden. Ik monitor de nieuwste ontwikkelingen op het vlak van duurzaamheid en adviseer u gericht over uw mogelijkheden. Ik bied u persoonlijke service. En waar nodig wordt mijn netwerk van experts uit de advocatuur, het notariaat en taxateurs ingezet. Ik praat u binnenkort graag eens bij, bij u of bij mij op kantoor?’

Ik erger mij niet zo snel

## BESTE SPEECH:

Misschien wel bij mijn vertrek bij Colliers. 16 werkzame jaren werden samengevat in mooie herinneringen aan een hele leuke tijd

## BESTE ZAKENBOEK:

Die schrijf ik (in gedachten) zelf. Alle “zekerheden” loslaten en het zelf proberen voegt iedere dag weer nieuwe bladzijden toe aan een mooi boek

## HET MEEST GELEERD VAN:

Het vertrouwen dat ik kreeg van mijn zorgvuldig opgebouwde netwerk van dierbare relaties

## VASTGOEDMAN VAN HET JAAR:

Matthijs Bakker van APF. Hij sloot dit jaar samen met zijn topteam “zijn kindje” Central Park af met een vrijwel vol verhuurd iconisch kantoorgebouw in hartje centrum Utrecht

## VASTGOEDVROUW VAN HET JAAR:

Annelou de Groot. Zij werd dit jaar CEO van Cushman & Wakefield in Nederland. Dat is geen eenvoudige opgave en is wat mij betreft een geweldig resultaat van jaren hard werken

## TALENT VAN HET JAAR:

Jeske Reijnvaan van Newomij. Zij heeft begin dit jaar de overstap gemaakt van residentieel vastgoed naar kantoren en dit doet ze hartstikke goed

## WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Het verder professionaliseren en groei van mijn bedrijf

## WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2024:

In 2023 nam ik de tijd om een nieuwe weg in te slaan. Dit heb ik nu gedaan, dus in 2024 hoef ik daar niet meer over na te denken en kan ik gewoon doen

## WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP:

Alle “bijzaken”, zoals het bijhouden van mijn eigen administratie, verzekeringen, BTW-aangifte en dat soort “gedoe”. Daar heb ik dan ook al hulp bij gezocht

## WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:

De focus houden. Ik zeg niet makkelijk “nee” tegen een nieuwe uitdaging

## VOORAL BEZIG MET:

Mijn opdrachtgevers

## WIL BEREIKEN:

Een mooi en duurzaam eigen bedrijf met tevreden opdrachtgevers

## OVER TIEN JAAR:

Kijk ik terug naar 10 prachtige jaren!

## WELK CIJFER GEEF JE 2023:

Een 10

## DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Volg je hart

## MOOISTE MOMENT:

Het daadwerkelijk kiezen voor een nieuwe stap

## BESTE ZET:

Voor mezelf beginnen

## MOOISTE DEAL:

Is in de maak

## BESTE ZAKELIJKE BIJEENKOMST:

Een cursus over AI in het vastgoed

## OPVALLENDSTE NIEUWS:

Ik was niet de enige die voor zichzelf begon

## GROOTSTE IRRITATIE:

Denken in “onmogelijkheden”

## LEUKSTE SPONTANE ONTMOETING:

Dat zijn er velen. Juist door een nieuwe weg in te slaan ontmoet ik weer veel nieuwe mensen

## AAN WIE GEËRGERD: