

ENVALUE

JAN VERHAEGH, CEO

‘DE APPLE VAN DE VASTGOEDMARKT’

Eens in de twee weken op donderdagmiddag, vindt de Envalue Talk plaats.

Dan praten Jan Verhaegh, CEO van Vastgoedadviseur Envalue, en alle Envalue collega's elkaar in een uurtje bij. In dit uur is er veel ruimte voor interactiviteit tussen collega's en wordt er besproken wat er de laatste 14 dagen is gebeurd, welke nieuwe diensten en datatools er bij zijn gekomen, nieuwe medewerkers worden voorgesteld (in het afgelopen jaar begon er iedere twee weken een verse kracht) en als alle vragen zijn beantwoord, wordt er geborrelt. Gezellig en noodzakelijk. Want er gebeurt veel in het bedrijf. Wat direct te maken heeft met een beslissing van de grootaandeelhouder, de bekende investeerdersfamilie Fentener van Vlissingen die zo'n anderhalf jaar geleden de tijd rijp achtte om het dienstenpakket van het adviesbureau, opgericht in 2019, fors uit te breiden. Tot dat moment hield Envalue zich vooral bezig met taxaties van commercieel vastgoed.

Dat doen ze nog steeds, maar stelt Verhaegh: 'Wij zijn getransformeerd van een taxatiespecialist naar een full service vastgoedadviseur.' Wat Envalue haar eigen gezicht geeft, is het gebruik van data en AI. De vastgoedadviseur heeft maar liefst zes data consultants en software engineers in dienst. Dat zijn er veel en dat zorgt voor de volgende cijfers: in Nederland zijn door het data & analytics team inmiddels van bijna 10 miljoen objecten (woningen, bedrijfsgebouwen, kavels) data verzameld. En

van ieder object zijn er meer dan 250 datapunten bekend. Dat zijn cijfers en feiten over de bestemming, energielabels, de bodemgesteldheid, stikstof, stroomcapaciteit, natura 2000, en ga zo maar door. Verhaegh: 'Het gaat heel ver.' Waarmee de hele gebouwde leefomgeving in Nederland tot in detail in kaart is gebracht. 'Dus wie wil weten hoe zijn kantoor scoort op ESG-punten in vergelijking met duizend andere kantoren, krijgt van ons het antwoord.'

BETERE ADVIEZEN

Ons kantoor, zegt Verhaegh, is het alternatief voor de big four. Omdat de kennis en de visie van de medewerkers steunt op de data-infrastructuur van het adviesbureau. Zodat de consultants van Envalue een taxatie of een transactie met data kunnen onderbouwen. Het resultaat: ieder advies staat stevig op een fundament van feiten. Verhaegh: 'En dat maakt onze stem een nieuw geluid in de markt.'

Hij kan het weten, want hij had al zo'n twintig jaar ervaring, waarvan de laatste jaren als bestuurder van Cushman & Wakefield toen hij door de familie werd gevraagd om de transformatie van Envalue te begeleiden. 'Het sloot precies aan bij wat mij al een hele tijd voor ogen stond. De laatste jaren bij Cushman was ik al bezig om verschillende delen van de organisatie met elkaar te verbinden om tot een meer integrale manier van werken te komen. Vanuit de gedachte dat je alleen op die manier, dus door multidisciplinaire samenwerking, tot een betere dienstverlening kon komen.'

Verhaegh: 'Inmiddels hebben wij de hele vastgoedvoorraad in Nederland in beeld. Waarbij wij de 5 miljoen energielabels die zijn afgegeven, geautomatiseerd hebben gekoppeld aan alle adressen in Nederland. Zo hebben we dat ook voor de actuele WOZ-waardes en WWS-punten gedaan. Op het moment dat de Wet Betaalbare Huur in werking trad, konden wij direct bepalen wat de impact was op de waarde van een vastgoedportefeuille. Per adres zien we in ons datasysteem of er wel of geen energielabel is, de gemiddelde afmetingen van de afzonderlijke woningen en de geautomatiseerde doorrekening op basis van het puntensysteem.'

En met die kennis creëren we datagedreven inzichten en concrete scenario's over voorgenomen investeringen op het gebied van duurzaamheid. Daarmee kan een belegger of ontwikkelaar weloverwogen besluiten nemen over de waardeontwikkeling, de rendementsverwachting en de financierbaarheid van een wooncomplex.

Op die manier zie je dat objectieve data, die goed gestructureerd is, direct leidt tot betere inzichten en adviezen.'

DISRUPTIE

Andere vraag, afkomstig van een bank: Dit is mijn portefeuille met gefinancierd vastgoed. Wat zijn de risico's? Een vraag die regelmatig aan Envalue wordt gesteld. De risico's worden door de adviseurs in kaart gebracht, ook de risico's waar je niet onmiddellijk aan denkt: hittestress, overstromingsgevaar of een van de andere 85 duurzaamheidspunten uit de Envalue-database. En er wordt gekeken wat voor impact die risico's hebben op de waarde van de portefeuille. Soortgelijke vragen komen steeds vaker voorbij, ook van beleggers en gebruikers van vastgoed. Die willen precies weten wat de transitie die ze nu door willen voeren over tien jaar betekent voor de waarde en de financierbaarheid.

Envalue wil zich onderscheiden door dergelijke vragen uit de markt snel op te volgen met simpele en technisch hoogwaardige oplossingen, en een kwalitatief sterke onderbouwing. Verhaegh: 'Daarin zijn wij een beetje de Apple van de vastgoedmarkt.' Ambitieuze is de vastgoedadviseur. In de komende tijd zullen er dan ook nog meer mensen bijkomen om die ambitie gestalte te geven. 'Juist om met de verschillende disciplines tot een integraal advies te komen. Je hebt namelijk weinig aan al deze data als je die vervolgens niet vanuit meerdere invalshoeken kan interpreteren.'

Disruptie wordt gezien als de garantie dat de adviseur of taxateur van toegevoegde waarde blijft. Verhaegh: 'Je moet jezelf als vastgoedadviseur iedere dag door innovatie proberen overbodig te maken. Wat kan er sneller, wat kan er geautomatiseerd? Als je dat als eerste doet, word je nooit overbodig en blijf je relevant.' Het taxatieproces voor woningen is inmiddels voor zo'n 80 % geautomatiseerd (voor bedrijfsmatig onroerend goed is dat nu nog iets

'ONS KANTOOR IS HET ALTERNATIEF VOOR DE BIG FOUR'



VOORAL BEZIG MET:

Groei en innovatie

WIL BEREIKEN:

Digitale transformatie in de vastgoedsector

OVER TIEN JAAR:

Is Envalue actief in meerdere landen

BUITEN DE DEUR NAAR:

Opdrachtgevers met complexe vraagstukken

DE STAND VAN HET LAND:

Afwachtend

DE BELANGRIJKSTE

ECONOMISCHE ONTWIKKELING:

Druk op de woningmarkt

DE BELANGRIJKSTE

GEOPOLITIEKE ONTWIKKELING:

Verkiezingen in de VS

UITKIJKEN NAAR:

Politieke stabiliteit

ZORGEN VOOR/OVER:

Oorlogen in Oekraïne en het Midden-Oosten

ZAKELIJKE TERUGBLIK 2024

WELK CIJFER GEEF JE 2024:

7,5

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Blijf gefocust op je doel

MOOISTE MOMENT:

Wintersport met Envalue

BESTE ZET:

Investeren in talent en data

BESTE ZAKENBOEK:

"Dat gaat nooit lukken" van

Netflix-oprichter Marc Randolph

HET MEEST GELEERD VAN:

Mijn stap naar het

ondernemerschap

PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2024

WELK CIJFER GEEF JE 2024:

8

TOPSERIE:

The Gentlemen

SPORTIEVE HOOGTEPUNT:

Hike met gezin door de Congost

de Mont-rebei

BESTE BOEK:

Amstel 278 van Tom Rooduijn

BESTE AANKOOP:

Een nieuw (origineel) Monopoly

spel voor het gezin

VAKANTIE:

Catalonië, Andorra en Oostenrijk

WELKE FILM MAAKTE INDRUK:

Oppenheimer

LEUKSTE DINER:

Tijdens vriendenweekend in Limburg

INSPIREREND:

Alle medewerkers van het Wilhelmina Kinderziekenhuis

AFSCHEID:

Het onverwachte overlijden van Peter Sagius

KIPPENVEL:

Olympisch goud van Sifan Hassan op de marathon

SPORTMAATJE:

Mijn vrouw (in de sportschool)

GELUK:

Skiën met mijn kinderen

GROOTSTE ONDEUGD:

M&M's

ALLERGEZONDSTE:

Goed slapen

ZAKELIJKE VOORUITBLIK VOOR 2025

WAT IS JE PLAN VOOR 2025:

Envalue als scale up naar de volgende fase brengen

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2024:

Focus verleggen naar de lange termijn

WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP:

Nergens

WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:

Niet te snel groeien; kwaliteit staat voorop

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK VOOR 2025

WAT GA JE ANDERS DOEN IN 2025:

Meer relativeren

WAAR VERHEUG JE JE OP:

5-jarig jubileum van Envalue

WAAR GA JE MEER TIJD AAN BESTEDEN:

Mijn zeildiploma in Spanje halen



‘DISRUPTIE WORDT GEZIEN ALS DE GARANTIE DAT DE ADVISEUR VAN TOEGEVOEGDE WAARDE BLIJFT’

minder, omdat daar meer onderlinge verschillen optreden). Met als onvermijdelijk gevolg dat de taxateur zich kan focussen op de analyse in plaats van informatieverzameling.

ELKAAR INSPIREREN

Nog altijd vormen taxaties zo’n 50% van het werk van Envalue (waarmee het kantoor in de top 5 van Nederland staat). Logisch, want alles begint met waarde. Strategie is als gevolg van de transformatie toegevoegd aan het dienstenpakket. Als de vastgoedportefeuille is getaxeerd, is vaak de volgende vraag, wat is onze strategie voor de middellange termijn? Is er een gebouw of complex dat verkocht moet worden of gerenoveerd? Verhaegh: ‘Het gaat om een holistisch advies waarin alle disciplines van ons kantoor bij elkaar komen.’

De derde dienst is Transacties. Waarbij het hele traject van aan- of verkoop wordt begeleid. Voordeel is dat bij de verwerving of verkoop van een bedrijfsgebouw of wooncomplex een taxateur over de schouder meekijkt. Voor de zekerheid: in hoeverre onderscheidt deze poot van Envalue zich van het dagelijks werk van een bedrijfsmakelaar? ‘In de regel gaat het bij ons om meer complexe dossiers. Van ontwikkellocaties, sale & lease backtransacties tot beleggingsportefeuilles in alle sectoren, waarbij onze kennis van de markt en onze data tot haar recht komen.’

Duurzaamheid is de vierde discipline die door de hele organisatie heen vloeit. Dat begint met een scan van een gebouw, met als uitkomst een duurzaamheidsindex op basis van objectieve data, zodat duidelijk wordt hoe duurzaam het gebouw in feite is. Daarna kan er op basis daarvan een plan

worden gemaakt en direct worden uitgevoerd door de vijfde discipline. Deze laatste discipline waarmee de ingezette transformatie compleet is, is: Design & Build dat zich bezighoudt met het duurzaam ontwerpen en realiseren van vastgoedprojecten. Op het eerste gezicht misschien een vreemde eend in de bijt, maar niet voor Verhaegh. ‘Een extra bloedgroep inderdaad, en op deze manier kunnen we organisaties in elke fase van het vastgoedproces ondersteunen en adviseren. Ook in de laatste fase, als het gebouw is geselecteerd, verzorgen wij het volledige bouw- en projectmanagement voor inrichting en verduurzaming.’

De vijf disciplines zijn geen afzonderlijke businessunits. Juist niet. Om de integraliteit van het adviesbureau te illustreren, zitten de medewerkers kriskras door elkaar. Verhaegh stelt dat hij graag de data engineer naast de ontwerper ziet zitten, al was het alleen al omdat zij elkaar kunnen inspireren met hun onderscheidende blik op de wereld. Al bij de beginfase van een project, bijvoorbeeld tijdens het voorbereidende onderzoek voor de aankoop van een gebouw, worden alle disciplines direct betrokken, zodat later in het proces geen tijd meer verloren hoeft te gaan.

Groeien is de ambitie, maar niet met als doel dat Envalue het grootste Nederlandse adviesbureau wordt. ‘Daar gaat het niet om. Veel belangrijker is dat wij steeds betrokken worden bij relevante vastgoedvraagstukken. Er is al veel werk en er komt nog meer werk aan, want door onder meer klimaatdoelstellingen en veranderende wetgeving ontstaan er steeds meer uitdagingen. Het is onze ambitie om daarvoor de juiste oplossingen en innovaties te kunnen blijven bieden.’

