

SYNVEST

DAVID VAN DER WAL, *directeur Vastgoed*

INTERCITY REAL ESTATE MANAGEMENT

MICHIEL IJZERMAN, *directeur*

HECHTE SAMENWERKING VASTGOEDFONDS EN BEHEERDER

Stel dat ze tegenover elkaar aan tafel zitten: aan de ene kant de Asset Manager die optreedt voor de beleggers die geïnvesteerd hebben in een vastgoedfonds in de verwachting van een mooi rendement en aan de andere kant de huurder van het pand waar het geld van de belegger is in geïnvesteerd. Twee werelden die ver uit elkaar liggen, zo lijkt het. Wantrouwen ligt op de loer. Maar de samenwerking tussen **SynVest** en **Intercity Real Estate Management** vertelt toch een ander verhaal.

SynVest biedt laagdrempelig open-end vastgoedfondsen aan in Nederland en Duitsland met inmiddels 14.000 beleggers en heeft in het Nederlandse fonds zo'n 56 panden. David van der Wal, directeur Vastgoed: 'Ja, het is onze ambitie om de komende jaren te blijven groeien.' (Beleggen bij SynVest kan al vanaf eenmalig 2.500 euro of 100 euro per maand)

Vanaf haar start, 25 jaar geleden, zegt Michiel IJzerman, directeur: 'Houdt Intercity zich bezig met propertymanagement.' Wat dus wil zeggen, met problemen oplossen. Van een gebeurtenis die negatief lijkt, iets proberen te maken dat positief is. Van der Wal: 'Als er iets speelt met een huurder, is er nu eenmaal een spanningsveld. Aan de ene kant is er de belegger die niet wil dat zijn rendement

geminimaliseerd wordt en aan de andere kant is er de huurder die verwachten mag dat de kwaliteit van het pand op peil blijft.' In dat spanningsveld voelt de Property Manager (of beheerder) zich als een vis in het water. Hij moet op goede voet staan met beide partijen en is dus altijd op zoek naar de oplossing. Voorwaarde is wel dat de Asset Manager en de Property Manager als partners met elkaar omgaan. Van der Wal: 'Iedere dag is er overleg.' Daarbij wisselt het steeds wie het voortouw neemt. Voorbeeld: een kantoorruimte komt leeg. Het is natuurlijk zaak dat er zo snel mogelijk een nieuwe huurder wordt gevonden. Maar is dat wel zo? Want stel je van dit moment gebruik maakt om sneller stappen te maken naar een hoger energielabel, lager



David van der Wal en Michiel IJzerman



‘ALS ER IETS SPEELT MET EEN HUURDER, IS ER NU EENMAAL EEN SPANNINGSVELD’

DAVID VAN DER WAL

directeur Vastgoed SYNVEST



primair energieverbruik, of zelfs afstappen van fossiel als energiedrager? Dan kan daar niet alleen een hogere huurprijs tegenover staan, maar heeft het ook een positief effect op de investering op de langere termijn.

DUURZAME HOOFDPRIJS

Intercity neemt als Property Manager een redelijk unieke positie in omdat het een pakket diensten aanbiedt dat verder gaat dan alleen het oplossen van de dagelijkse technische en commerciële uitdagingen alsmede het voeren van een vastgoedadministratie. Verdere is ook de financiële administratie (jaarwerk)

en intrinsieke waarde berekeningen deel van het pakket. IJzerman: ‘Daarmee onderscheiden we ons.’ Van der Wal: ‘Ik krijg mijn verhuuroverzichten en mijn jaarrekening via dezelfde postbus.’ Op de relevante terreinen, denk aan energieverbruik, zorgt Intercity dat de data beschikbaar zijn. IJzerman: ‘Naast dat het veel extra inzicht verschaft, is het alleen al belangrijk omdat de wet en regelgeving in onverklaarbaar rap tempo aan het veranderen is.’ ‘En dat die ook nog eens alle kanten op schiet’, vult van der Wal aan.

Toen de kans zich voordeed, heeft SynVest besloten om mee te doen aan een pilot van de RVO



‘HET GAAT OM DATA VERZAMELEN EN MONITOREN’

MICHEL IJZERMAN

directeur INTERCITY REAL ESTATE MANAGEMENT

waarbij niet langer ieder pand afzonderlijk ‘langs de duurzame lat werd gelegd’, maar dat er op portefeuilleniveau beoordeeld werd of de duurzame doelstellingen behaald worden. ‘Een groot verschil, en een geweldig mooi initiatief van de Rijksoverheid om via het RVO en de omgevingsdiensten zo oplossingsgericht mee te denken met uitdagingen van beleggers’ aldus van der Wal. Belangrijkste voordeel is dat bij het terugbrengen van het gebruik van primaire- en fossiele energie verbruik, naar de potentie van het individuele situatie van het pand kan worden gekeken. Naar de staat van het pand en de directe omgeving. En naar welke afspraken er zijn gemaakt c.q. mogelijk met de huurders. Dat zijn situaties die bij een grotere portefeuille nu eenmaal flink kunnen verschillen. Het ene pand is bijzonder geschikt om voor de duurzame hoofdprijs te gaan terwijl bij het andere pand iets dergelijks om praktische reden onhaalbaar is.

Van der Wal: ‘Zonder onze partners zoals Intercity, maar ook AIFMD, was het nooit gelukt om aan de voorwaarden van de pilot te voldoen.’ IJzerman: ‘Het gaat om data verzamelen en monitoren. Wij hebben een digitaal dashboard gemaakt waarop is te zien wat ieder pand afzonderlijk aan energie, gas en water verbruikt.



Michiel IJzerman en David van der Wal

‘INZICHT IN DE EIGEN PORTEFEUILLE, DAAR DRAAIT HET ALLEMAAL OM’

Daarnaast is van ieder pand bezocht een EML rapportage gemaakt (de erkende maatregelenlijst). Een hele klus inderdaad. Deze informatie diende vervolgens te worden verwerkt in de budgetten die op haar beurt weer een plek kregen in de begroting.’ Waarbij het zaak is om goed te kijken welke EML maatregelen voor wie een voordeel opleveren. Want als het energieverbruik omlaag gaat, is dat tenslotte ook goed voor de portemonnee van de huurder.

OVERHEERLIJKE APPELTAART

Niet onbelangrijk, als er iets verandert, wat het ook is, wordt de huurder verteld waarom de verandering plaatsvindt. Soms doet de Property Manager dat, soms de Asset Manager. Dat gaat in samenspraak. Dat scheelt een hoop ergernis en onbegrip. Zeker als je een helder verhaal hebt dat is gebaseerd op feiten en cijfers.

Neem de locatie in Barendrecht. Daar stond op enig moment een deel van de kantoorruimte al een paar jaar leeg. Zonde natuurlijk. Dudok, de beroemde maker van appeltaarten was de huurder van de andere ruimtes. Het gesprek werd aangegaan met Dudok. Uitkomst was dat er een flinke slag werd gemaakt, het huurcontract werd opgebroken en de leegstaande ruimte werd in de bedrijfsvoering van de huurder geïntegreerd.

Gezegd moet worden dat een huurder niet altijd zit te wachten op een gesprek over zijn contract. De eerste gedachte is toch veelal: ‘Wat gaat me dat kosten?’ Wat er precies de reden van is, stelt IJzerman, dat je als Property Manager goed beslagen ten ijs moet komen. Dat je cijfers kloppen en je nauw samenwerkt met de Asset Manager.

HECHTE SAMENWERKING

Inzicht in de eigen portefeuille, daar draait het allemaal om. Precies weten wat er ieder moment gebeurt. Al was het alleen al omdat de toegenomen wet en regelgeving vraagt om steeds meer rapportages die steeds uitvoeriger dienen te zijn. Dat geldt ook voor de financiële verslaglegging.

Niet te vergeten dat er ook moet worden uitgelegd aan de huurder als een technische storing niet onmiddellijk kan worden verholpen omdat er op dat moment geen vakmensen beschikbaar zijn. Soms is de beheerder een bemiddelaar en soms is die de kop van Jut.

‘Denk niet dat het alleen maar kommer en kwel is, benadrukt IJzerman: ‘Uiteindelijk zijn wij de probleemoplossers.’ Het doel van de samenwerking tussen Property en Asset Manager is duidelijk: een langdurige relatie met elkaar en met de huurder, zodat de beleggers een mooi rendement krijgen en de huurder een huisvesting heeft waar hij zijn werk in kan doen.

SynVest heeft een eigen strategie als het gaat om het aankopen van panden. Daarbij wordt de blik naar de rand van de stad en land gericht, naar bedrijfspanden (SynVest heeft geen woningen) die best wat ouder mogen zijn. Van der Wal: ‘Wij schrikken niet van tweedehandspanden buiten de Randstad. Strijden om high end locaties, wij doen daar niet aan mee.’ In de panden van SynVest zitten kantoren en winkels. Die niet alleen in de Randstad te vinden zijn, maar ook in Dronten, Delfzijl of Leeuwarden. Wat blijkt is dat ook andere bedrijven een dergelijke afweging maken, want op meerdere locaties is IKEA de buurman.

