

YOU, ME & (vir)US - Erwin Wessels

“We zijn slechts drie weken onderweg in deze crisis. Het voorspellen van het volledige effect op de markt is nog erg lastig en onzeker, daarvoor is het echt nog te vroeg.” Ilja Werkhoven (NEVAP) in gesprek met Erwin Wessels, CIO van Altera Vastgoed, over het werken in deze huidige periode.

Hoe ziet jouw persoonlijke omgeving er op dit moment uit?

Het gaat goed. Ons huis is een grote flexwerkplek geworden. Mijn twee zonen, die beide bouwkunde studeren, wonen nog thuis. Mijn vrouw werkt bij een tandartsenpraktijk en is, door de aangescherpte RIVM maatregelen, meer thuis. Afhankelijk van de werkzaamheden die we als gezin moeten doen, bijvoorbeeld telefoon/ video gesprekken, huurovereenkomsten beoordelen of studiemateriaal voorbereiden, zoeken we een plek in huis op. Zelf ben ik het meest te vinden in mijn werkkamer.

Wat geeft jou energie in deze situatie?

Ondersteund door onze ICT-systemen en procedures zijn wij in staat om met elkaar de dienstverlening te kunnen blijven bieden die beleggers, huurders en businesspartners van ons gewend zijn. Natuurlijk met enkele kleine aanpassingen komen we samen tot goede resultaten. Dat geeft mij energie.

Overigens hebben we voor de huidige thuiswerksituatie een onafhankelijke arbo-deskundige ingeschakeld. Die staat klaar voor alle collega's en geeft advies door middel van persoonlijke coaching en ondersteuning bij thuiswerken. Afhankelijk van de gezinssamenstelling wordt de thuiswerksituatie hierop aangepast. Hierbij stellen we middelen ter beschikking om zo prettig en effectief mogelijk thuis te werken.



Erwin Wessels, CIO Altera Vastgoed

Eric Prevoo van vb&t vastgoedmanagement heeft de volgende vraag voor jou: “Wat is het effect van het coronavirus op de huurwoningmarkt?”

In tijden van crisis volgen inzichten elkaar in hoog tempo op. Dat wat een dag geleden nog mogelijk was, kan vandaag niet meer tot de opties behoren. Dat is een kenmerk van werken in een crisis. Ervaring hiermee heb ik opgedaan met het crisisteam tijdens de grondverschuiving onder winkelcentrum 't Loon in Heerlen in 2012. Hierbij is het belangrijk gebleken om op basis van de beschikbare informatie enerzijds snel te handelen en anderzijds toekomstige belangen in ogenschouw te blijven nemen.

Dat we in Nederland de effecten van Covid-19 in het tempo van het beschikbaar komen van huurwoningen in Nederland gaan voelen, wordt zo langzamerhand zichtbaar. We zijn slechts drie weken onderweg in deze crisis. Het voorspellen van het volledige effect op de markt is nog erg lastig en onzeker, daarvoor is het echt nog te vroeg. Feit blijft wel dat de karakteristieken van de woningmarkt op vele plaatsen goed zijn. Onze afdeling Acquisitie en Verwerving blijft dan ook actief in de markt. De vraag naar woningen is onverminderd groot en zal naar verwachting verder toenemen.

Zie jij naast de onzekerheden in de komende periode ook zakelijke kansen? Op welk gebied liggen die?

Ruim twee jaar geleden hebben we binnen Altera gekozen om onze beleggingsstrategie voor de sector Winkels te herzien. Onze strategie is hierbij volledig gericht op 'food & convenience'. Een strategie die past bij institutionele beleggers met een lange termijn profiel: een hoog direct rendement, lage volatiliteit, duurzaam en minder gevoelig voor e-commerce en conjunctuurveranderingen. Ook in deze tijd blijkt dit de juiste keuze.

Onze samenwerkingsvorm hierbij is gebaseerd op partnerships, onder andere met NEVAP-leden zoals CBRE, Cushman & Wakefield, Sweco en Colliers International. Dit doen we niet alleen op het gebied van propertymanagement, aankooptrajecten of bij de verkoop van vastgoed. Ook op het gebied van klanten- en huurderstevredenheid, marketing en het verduurzamen van ons vastgoed werken wij graag samen met onze partners. Hierdoor zijn wij in staat om specialistische kennis toe te voegen en daarmee onze kosten laag te houden. Een tastbaar bewijs hiervoor is de prestigieuze prijs van GRESB/BREEAM die wij hebben mogen ontvangen. Onze winkelportefeuille is uitgeroepen tot de meest duurzame vastgoedportefeuille wereldwijd. Goed voor al onze klanten.

In deze tijd merken we ook dat het gemak en de effectiviteit van het werken via allerlei digitale kanalen. Tot voor kort stapte ik bijna automatisch in de auto en reed ik 45 minuten heen en weer voor een overleg van 1 uur. Ik vraag me af als de quarantaine periode voorbij is of ik dat zo blijf doen. Ik zou meer gebruik willen gaan maken van video-calls. Ik denk dat als de reistijd langer is dan de bespreking, we bijna moreel verplicht zouden moeten zijn om niet te gaan en het met video op te lossen. Net zo efficiënt en een positief effect op het milieu.

Wat kunnen we verwachten in de periode na Covid-19? Pikken we *ongoing business* gewoon op? Of denk je dat er blijvende veranderingen zullen zijn in de maatschappij?

De Covid-19 crisis is anders dan eerdere situaties, zoals de bankencrisis, bouwcrisis of een recessie. We worden op dit moment niet alleen zakelijk, maar ook allemaal in ons privéleven geraakt. Dat heeft enorme impact op onze samenleving. Wij verwachten nu dat de zakelijke markt, bij een beëindiging van de beperkingen in juni van dit jaar, tenminste tot het einde van dit jaar nodig zal hebben om zich te herstellen van de impact. Zoals eerder gezegd verwacht ik hierbij een verandering van onze manier van werken. Ook verwacht ik dat bedrijven nog meer na zullen denken over de robuustheid van hun organisatie. Langetermijndenken zal meer aandacht krijgen. Ook denk ik dat de huidige rol van de overheid enigszins zal veranderen. Marktwerving in publieke functies lijkt toch niet altijd de kwaliteit te kunnen geven die we nodig hebben. Ik verwacht dat we met elkaar tot de juiste beslissingen zullen komen, waarbij begrip is voor elkaars ontstane situatie.

Maar het gaat in onze business ook om betrouwbaarheid en opgebouwde relaties. Laten we daar vooral dit najaar weer mee starten om dit te bestendigen en verder uit te bouwen.

We creëren kleefinterviews om te polsen hoe met NEVAP leden gaat. Welke vraag heb je voor Edwin van de Woestijne?

Mijn vraag voor Edwin is: "Welke visie heb je op comparison retail? En wat verwacht je (in verandering) van het gedrag van mensen in de "high street"?"