

**Jordy Kleemans – Savills**

15 juni 2020



***"We waren op een teamuitje in Amsterdam toen de lock-down werd afgekondigd"***

Vastgoed is een fascinerend geheel. En de coronacrisis voegt daar nog een dimensie aan toe. Zeker als je door een innovatieve bril naar de markt kijkt, dan is deze tijd meer dan boeiend. Mooie innovaties komen van de grond, maar ik geloof niet dat onze vastgoedwereld compleet gaat veranderen door corona", voorspelt Jordy Kleemans, Head of Research & Consultancy, Savills Amsterdam.

"Innovatie binnen de vastgoedsector? Daar gaat mijn hart sneller van kloppen. Ik ben van kinds af aan gepassioneerd door ruimtelijke ordening en economie. En die passies heb ik niet losgelaten. Het is toch ook fascinerend? 40 procent van onze economie gaat over de bouwsector en over vastgoed. Over het werkterrein van ons NVM Business-leden dus. En al die gebouwen staan er met een reden.



# Jordy Kleemans

NVM Business in coronatijd #16

Van een kantoor tot een voetbalstadion of een logistieke hal, ieder gebouw heeft zijn eigen verhaal achter de voordeur. 'Wat zou dat zijn?' Daar denk ik over na.

In mijn vrije tijd freelance ik als vastgoeddocent om over ons mooie vak en onze branche te vertellen. Puur omdat ik het leuk vind, omdat ik ervan hou. Normaal gesproken doe ik dat in een ruimte, ergens in een hotel. Nu doen we dat online. We leren snel als docenten in coronatijd: een zes uur durende dagtraining achter een computerschermpje, dat werkt niet. Dat werkt alleen live was eerst de gedachte. Maar inmiddels zijn de vastgoedtrainingen digitaal, efficiënt en kort. Een dergelijke verandering was zonder Corona nooit tot stand gekomen. Dat is een van mijn persoonlijke inzichten, eentje die past in dit tijdsframe.

## Emotie van de GoPro

Ja, ik ken de verhalen: 'de coronacrisis is een vliegwiel voor innovatie in onze branche'. Dat zal hier en daar kloppen. Als een soort kleinschalige versnelling. Maar de wereld zal niet compleet veranderd zijn over twee jaar. Dat ligt niet in de lijn der verwachtingen. De kredietcrisis heeft ook geen totale change laten zien. Toch?

We zullen dingen anders gaan doen, dat geloof ik wel. Wat als common sense werd gezien, zal wellicht incidenteel worden. Het is natuurlijk best gek om tweeënhalve uur heen en tweeënhalve uur terug in een auto te gaan zitten naar Maastricht om een demo van een half uurtje te verzorgen van een data-tool. Natuurlijk wil je persoonlijk indruk maken. Dat kan ik me best voorstellen. Maar we zullen ons realiseren dat we een dergelijke meeting best professioneel online kunnen doen.

Dat geldt ook voor zakelijke reizen die onze internationaal georiënteerde branche maakt. Vaak met het vliegtuig. Dat doen we allemaal. Omdat we het gewend zijn en omdat we waarde hechten om elkaar in de ogen te kijken. Digitaal bezichtigen werd wel eens geopperd in het verleden, maar ook direct van tafel geveegd. En dus werd iedereen, keer op keer, ingevlogen.

Gevoed vanuit een noodzaak zie je dat nu verschuiven. Ik zeg niet dat digitale bezichtigingen internationaal al volledig geaccepteerd zijn, maar bij een gebrek aan beter doen we het nu steeds vaker. Ik ben er zelf een groot voorstander van. Bij Savills Nederland doen we het ook zo vaak als we kunnen nu. En het sorteert effect. De kracht zit 'em gek genoeg in de echtheid en oprechtheid. In plaats van een gelikte reclamevideo van een kantoor, loopt er nu iemand met een GoPro op zijn hoofd door een gebouw. Geen glossy beelden, maar gewoon no nonsense, soms een beetje krakend, laten zien waar het om gaat. De emotie zit 'em in het



# Jordy Kleemans

NVM Business in coronatijd #16

live rondlopen en de interactie die we hebben. 'Laat me links die hoek nog eens zien. Ja daar.' Dat lukt heel goed en dat waarderen marktpartijen.

## Gedrag van de sector

Digitaal bezichtigen is een van de innovatieve voorbeelden die nu een duwtje heeft gekregen in de coronacrisis. En zo zijn er meer. Wat mij betreft gaat innovatie overigens niet alleen over technologische apps. Ik zie het breder: het gaat over gedrag van onze sector. Een andere kijk. Bijvoorbeeld ten aanzien van de flexibiliteit van gebouwen. Zowel binnenin gebouwen als de omgeving ervan.

In Amerika zie ik nu in die hoek innovatieve denkwijzen van beleggers. Zij vragen zich hardop af 'Is de gevel onderdeel van het kantoor waar ik in wil investeren? We hebben verstand van het hart van het gebouw, niet van de gevel, dat is niet onze core business', roepen zij. Dat vind ik een interessante, flexibele zienswijze. En wat gebeurt er: ze zeggen tegen een gevelleverancier 'wij leasen voor 25 of 30 jaar de gevel van jou.' Dat noem ik vastgoedinnovatie.

## Coronacrisis

Terugkijkend op de afgelopen maanden begon de coronacrisis voor ons tijdens een teamuitje. We hadden die donderdag een speurtocht door Amsterdam georganiseerd met het Research & Consultancy team van Savills en eindigden in een brouwerij. We bestelden net ons tweede biertje toen de lockdown werd afgekondigd. We keken elkaar aan en hebben zoiets gezegd als: 'Jongens, nog één keer proost en dit was het dan. Tot over ik-weet-niet-wanneer.' Dat was heel vreemd.

Daarna zijn we ongeveer twee maanden thuis gebleven Omdat we een internationaal bedrijf zijn - en onder andere vestigingen in Wuhan en Vietnam hebben - konden we beschikken over heel veel data uit gebieden die vóór liepen qua covid-ontwikkeling. Daar hebben we ons voordeel mee kunnen doen.

Daarna zijn we pilots gaan starten in Nederland en hebben we na een paar weken een uitvraag gedaan onder onze collega's: 'Hoe bevalt het thuiswerken? Klim je letterlijk in de gordijnen?' We hebben een paar strakke regels opgesteld en hebben in shifts een aantal collega's toegelaten op de werkvloer, mits ze met eigen vervoer kwamen, mochten ze naar kantoor komen. Ik zat in een van die pilots. Het was een verademing ten opzichte van honderd procent thuiswerken en honderd procent MS Teams te moeten gebruiken. Maar toch, je ontkomt er niet aan.

In de laatste weken ging het wringen. Niet zo gek natuurlijk: 'Property starts with people' is onze slogan. Nou die 'people', die misten we dus. Onze klanten en



# Jordy Kleemans

NVM Business in coronatijd #16

elkaar. Deze week - 3 juni – red. - zie ik gelukkig bijna al mijn teamleden weer wekelijks. Daar ben ik erg blij mee!

Natuurlijk wacht er op ons een taaie opdracht. Dat geldt voor alle NVM Business-leden. Ik ga niet zeggen dat het meevalt. Maar laten we optimistisch blijven. In Duitsland roepen onze vastgoedcollega's, verwijzend naar hun uitstaande nationale schuld van 60 procent ten opzichte van hun BBP, dat ze er goed voorstaan. Nou, dan mogen wij als land meer dan trots zijn. Wij hebben tot Corona een uitstaande schuld van minder dan 50 procent. Het vet dat we op onze botten hebben, gaat ons ergens brengen. Daar hou ik me aan vast."

## 3x Persoonlijk

### **Wat vind je het meest frustrerende aan de crisis?**

"Ik ben oplossingsgericht, zo kijk ik naar strategische vastgoedvraagstukken en zo kom ik vooruit. Dit virus kun je niet beetpakken. Ik kan het niet oplossen. Dat frustrereert me in zekere zin. Maar als ik kijk naar de honderdduizenden doden enerzijds en anderzijds de eenzaamheid van oudere mensen in bejaardentehuizen. Dan voel ik nog veel meer onmacht."

### **Welke wens spreek je uit?**

"Ik hoop dat er zo min mogelijk ondernemingen sneuvelen. Ik hoop dat de gezonde ondernemingen die nu liquiditeitsproblemen hebben op de been blijven en kunnen werken aan een structureel herstel na de crisis."

### **Wat zou je tegen alle NVM Business-leden willen zeggen?**

"Dat ik ontzettend blij ben dat Savills nu bij de club hoort. En dat ik me wil inzetten voor een meer transparante vastgoedmarkt. We doen het al goed als Nederland in dat opzicht, maar het kan nog beter. Daarbij hoop ik dat we de handen ineen slaan. Groot en klein. Ik hoop oprecht dat we het met elkaar gaan doen."