

Visie op onderhoud

Er komt een hoop op ons af wanneer je kijkt naar ontwikkelingen op onderhoud. Inflatie, een tekort aan technisch personeel en langere wachttijden voor grondstoffen zijn onderwerpen van gesprek, thema's waar we niet altijd invloed op hebben. Voor deze **KIJK OP** zoom ik in op waar wij met de sector wél invloed hebben. Ik noem daarvoor drie focuspunten. De gemene deler voor het welslagen hiervan is veelal 'communicatie'.

❖ **Beleggen met eeuwigheidswaarde.** Met beleggen met eeuwigheidswaarde bedoelen we bij a.s.r. real estate dat je het pand in stand weet te houden, niet alleen voor de huurder, ook voor de volgende generaties. We zijn rentmeester van de objecten die we in portefeuille hebben. Instandhouding van wat je hebt en wat goed is, is altijd beter dan sloop en vervanging. Sterker nog, de kern van je onderhoudsdoel is 'instandhouding'. Daarmee behoeft je het voor verval en blijft het aantrekkelijk voor de markt.

❖ **Succes bij commerciële verhuur.** Dat brengt mij direct bij het volgende punt: wanneer het pand er goed uitziet, de verf niet bladdert, de vloeren schoon zijn en installaties up to date, ben je beter in staat een nieuwe huurder aan te trekken. Goed onderhouden gebouwen verhuren zich makkelijker, dat is niet iets van nu, maar van alle tijden. De verhuurder blijkt in staat te investeren in het gebouw, een verantwoordelijke partij om mee in zee te gaan.

❖ **Verduurzaming.** Over verantwoordelijkheid gesproken: Paris Proof 2050 is een opgave waar we gezamenlijk eigenaar van zijn. Wij gebruiken de meerjarenonderhoudsbegroting en -planning voor ons stappenplan om de panden te verduurzamen op weg naar een Paris Proof Portefeuille. Dat houdt in dat we flink moeten besparen op energieverbruik en alternatieve energiebronnen gaan aanwenden. Dit doen we in stapjes, samen met de huurder. We gebruiken de planning als leidraad om met elkaar het meest passende moment te bepalen.

Stel dat ik een winkelpand nú wil verduurzamen terwijl ik daarmee goede installaties en dakbedekking weggooi die nog niet aan

KIJK OP ❖



Edwin van de Woestijne Foto: NEVAP

Edwin van de Woestijn

Managing Director Commercial Real Estate van a.s.r. real estate en Fund Director ASR Dutch Prime Retail Fund en Bestuursvoorzitter NEVAP

vervanging toe waren, dan is dat zonde. Tel daarbij op dat de huurder het moment niet vindt passen bij zijn eigen planning om het interieur te transformeren, dan zit je mogelijk in een patstelling. Het mooiste is dat je, in samenwerking met je huurder, die van onderhoud en opknapbeurten voor de winkel zo goed mogelijk afstemt zodat je het dagelijks onderhoud, de modernisering van de formule én daarbij ook je stappen naar een Paris Proof-gebouw kunt realiseren. Zo werk je aan verduurzaming van het gebouw en aan dat van je relatie met de klant.

Communicatie is volgens mij in alle bovenstaande gevallen cruciaal, het bindmiddel zogezegd. Het zit in hoe je de dialoog aangaat met je klant en hoe je hem meeneemt in de processen. Het zit ook in de uitvoering van het onderhoud of de vervanging: een steiger komt een keer voor de deur en de koelinstallatie wordt eens geplaatst. Is dat dan het juiste moment voor iedereen? De opdrachtgever, installateur, huurder, eindgebruiker, omgeving? Om dat te ondervangen heeft a.s.r. real estate integrale teams met daarin vier expertises: asset manager, accountmanager, technisch property manager en property manager. Zo kunnen we vanuit huis directer het gesprek voeren met de klant en meteen afstemmen met de verschillende (uitvoerende) partijen. ❖

'Goed onderhouden gebouwen verhuren zich makkelijker'