

‘Traditionele antikraak is een krimpmarkt’

Met innovatief leegstandbeheer en kostendekkende exploitatie is groei mogelijk. Zo wordt voorgesorteerd op toekomstig gebruik

DOOR RONALD DE BLAUW

IN 'T KORT

- Gapph beheert met zeven medewerkers ruim 100 gebouwen
- Netwerk van startende ondernemers is waardevol
- Het vak van leegstandbeheer is sterk in beweging

Een nieuwe speler in de markt van leegstandbeheer is Gapph uit Den Bosch. Gapph is specialist in tijdelijk beheer en exploitatie van (leegstaand) vastgoed en werd vorig jaar opgericht door Johan van Haaster, die eerder werkte als operationeel manager en MT-lid bij FMT. Op 1 september trad Jeroen Fanchamps aan als algemeen directeur bij Gapph, en hij sluit niet uit dat hij in de toekomst partner zal worden. Fanchamps was degene die in 1999 met twee andere investeerders FMT oprichtte. Vorig jaar verkocht hij de onderneming aan zijn compagnon en stapte hij op als directeur. Vervolgens werd FMT overgenomen door de Engelse VPS Group.

De uitgebreide ervaring en het netwerk van de heren komt van pas bij het opzetten en uitbouwen van het nieuwe bedrijf. Het uitgangspunt bij tijdelijk gebruik en beheer van leegstaand vastgoed is dat er verschillende exploitatiemodellen denkbaar zijn en dat hiermee voorgesorteerd kan worden op de toekomstige functie van een gebouw. Het is ook een manier om aan het imago van een project te werken. Fanchamps: ‘Kostendekkende exploitatiemodellen komen in plaats van het traditionele businessmodel van leegstandbeheer, waarbij de eigenaar betaalt voor de zekerheid dat zijn pand niet wordt gekraakt of in verval raakt en de gebruikers alleen een onkostenvergoeding betalen. Voor elk gebouw is een ander exploitatiemodel te bedenken.’

De praktijk van leegstandbeheer is in Nederland ontstaan in de jaren '80 met mensen als Eijk Bakker van Zwerfkei en Fons Schrader als pioniers. In een tijd dat kraken nog op grote schaal voorkwam, zeker in de grote steden, zochten vastgoedeigenaren naar een oplossing om hun panden te beschermen. Antikraakbewoning was het antwoord en

vastgoedeigenaren betaalden de rekening voor gas, licht en water en een bewakingsfee. Voor bewoners was het een manier om tegen zeer lage kosten – doorgaans alleen een onkostenvergoeding – ergens te wonen. Daarvoor accepteerden ze de onzekerheid dat ze met een korte opzegtermijn hun tijdelijke woonruimte konden kwijtraken.

STEEDS VERANDEREND

Volgens Fanchamps is het vak al langer in beweging en verandert de rol van de leegstandbeheerder voortdurend. ‘Vanaf begin jaren '90 gingen de gebruikers betalen aan de leegstandbeheerder en verdween de bewakingsfee. Ze kregen de mogelijkheid om door te stromen naar andere panden in beheer. Sinds vier jaar komt het regelmatig voor dat de bewoners of gebruikers de vergoeding voor gas, licht en water betalen aan de eigenaar. Later werd het wonen in kantoorpanden en ander vastgoed minder gebruikelijk. De meeste leegstandbeheerder proberen nu zoveel mogelijk bedrijven, creatieve ondernemers en kunstenaars in kantoren, winkels en bedrijfspanden te plaatsen. Tijdelijke bewoning gebeurt nu vooral in leegstaande woningen die in afwachting zijn van renovatie of sloop. Dat de bewoning van kantoren minder gebruikelijk wordt, komt ook doordat Duitse beleggers en pensioenfondsen, die via fondsen veel leegstaande kantoren in Nederland bezitten, het vreemd vinden als ze tijdens een bezichtiging ‘mensen in hun badjas’ aantreffen in hun kantoorpand.’ Voor sommige bedrijven is een gebruiksperiode van enkele maanden te kort; ze vinden het veel aantrekkelijker als ze het perspectief hebben ergens enkele jaren te kunnen blijven. De opzegtermijn van een maand kan dan soms worden opgerekt tot 3 maanden. Voor zo'n periode

zijn beperkte investeringen denkbaar, bijvoorbeeld schilderwerk, het inrichten van vergader- en ontmoetingsruimtes en het weghalen van de receptiebalie. Een deel van die investering, enkele duizenden euro's, neemt de eigenaar op zich en een deel is voor rekening van Gapph. Het standaard ROZ-contract kan dan van pas komen.

Alle denkbare functies zijn mogelijk in leegstaand vastgoed, maar tijdelijke winkels komen volgens de algemeen directeur van Gapph niet vaak voor. 'De huurwetgeving biedt winkeliers strenge bescherming en belemmert tijdelijke verhuur. Het vormt voor de eigenaar een te groot risico. Wel zie je steeds vaker pop-up stores opduiden, die maar een korte tijd op een locatie te vinden zijn. Ook komt het wel vaker voor dat leegstaande winkels tijdelijk worden gebruikt als kantoor.'

NETWERK ONDERHOUDEN

Gapph heeft nu meer dan 100 gebouwen onder haar hoede, variërend van normale tijdelijke verhuur tot herontwikkelingsplannen. Een team van zeven medewerkers bedient de klanten. De communicatie en marketing worden daarbij steeds belangrijker en het Bossche bedrijf besteedt daar dan ook extra aandacht aan. Ook het netwerk van startende ondernemers moet goed onderhouden worden.

Partijen als NSI, Annexum, Spaces, Tauro en Regus bieden ook flexibele werkruimte aan, maar dit is wel van een andere categorie. De concepten Flexoffiz van Annexum en Het Nieuwe Kantoor (HNK) van NSI vergen veel aandacht en lang niet alle kantooreigenaren hebben daar de kennis en mogelijkheden voor, aldus Fanchamps. 'Zij willen tijdelijke verhuur van werkplekken niet zelf doen en willen er liever een partij tussen. Voor leegstandbeheerders ligt hier een kans.' Zijn bedrijf krijgt 10-15 aanmel-

dingen per dag van startende ondernemers die op zoek zijn naar werkruimte, vooral in de regio's Amsterdam en Utrecht.

Voor tijdelijke bewoning vormen studenten een belangrijke doelgroep; voorlopig is er nog een aanzienlijk tekort aan studentenwoningen. Kansen liggen er ook bij de 800 verzorgingstehuizen die de komende jaren geheel of gedeeltelijk leeg komen te staan en de huisvesting van de arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa.

De traditionele antikraak is volgens Fanchamps een krimpende markt met veel toetreders. Hij verwacht vooral snel te kunnen groeien met innovatieve manieren van leegstandbeheer en vastgoedadvies. 'Binnenkort zullen we ook kantoren openen in Utrecht en Den Haag om de markt snel te kunnen bedienen.'

Met het actief leegstandbeheer lopen Nederlandse bedrijven voorop. In het buitenland was de praktijk tot enkele jaren geleden om leegstaande kantoren en ander vastgoed dicht te zetten met platen en te beveiligen. Bedrijven zoals VPS hebben dan ook een beveiligingsachtergrond. 'In Nederland worden te slopen of te herontwikkelen panden alleen vlak voor de start van de bouwwerkzaamheden dichtgezet, terwijl dit in het buitenland meteen gebeurt', legt Fanchamps uit. 'De leefbaarheid heeft hieronder te lijden en tegelijk hebben startende ondernemers in dure steden als Londen en Parijs moeite om een betaalbare werkplek te vinden.' Het is niet zo dat de beveiligingsmaatregelen goedkoper zijn dan tijdelijk gebruik; het kost tonnen per jaar om leegstaande panden dicht te platen, toezicht te houden en te onderhouden. 'De laatste tijd is ook in buitenlandse steden een omslag in de markt. Eigenaren kiezen steeds vaker voor de wijze van leegstandbeheer die in Nederland gebruikelijk is.' ■



JEROEN FANCHAMPS

OOK EEN BEDRIJF IN LONDEN

Fanchamps werkt al 23 jaar in het leegstandbeheer, nadat hij als student een tijdje antikraak had gewoond in het pand van Sociale Zaken aan de Prinsessengracht in Den Haag. Zijn toenmalige 'huisbaas' vroeg hem of hij bij de antikraakorganisatie wilde werken. 'Zo ben ik erin gerold, en het heeft me niet meer losgelaten.' In 1999 richtte hij met twee investeerders zijn eigen bedrijf op, dat twee later werd omgedoopt tot FMT. De afkorting wordt gevormd door de eerste letter van de namen van de partners. Het bedrijf groeide als kool tot meer dan 60

medewerkers en acht regiokantoren. Tien jaar later volgde de fusie met NAK. In maart 2013 stapte Fanchamps op als directeur, vlak voor de verkoop van zijn onderneming aan zijn compagnon. Deze verkocht het bedrijf vervolgens aan VPS, een Britse specialist in het beveiligen van leegstaand onroerend goed. 'Ik besloot op te stappen vanwege een verschil van inzicht in de markt. We spraken af dat ik een jaar niet actief zou zijn in het vakgebied.'

Het bloed bleek toch te kruipen waar het niet gaan kan, en op 1 september trad Fanchamp

s aan als algemeen directeur bij Gapph. Naast zijn werk bij Gapph, dat zich richt op de Nederlandse markt, heeft Fanchamps sinds vijf jaar een leegstandbedrijf in Londen. 'Dex Property Management zet zich in voor tijdelijk gebruik van leegstaand vastgoed in het Verenigd Koninkrijk, iets wat in dit land nog niet echt gebruikelijk is. Tijdelijke bewoning of gebruik door startende bedrijven en kunstenaars was in Engeland niet georganiseerd.' Dex is met succes in deze markt gestapt; inmiddels heeft Fanchamps in Londen 10 mensen in dienst.