

Maatschappelijk verantwoord vastgoedbeheer

Dezelfde drive

TEKST SARA TERBURG FOTOGRAFIE ARNOLD REYNEVELD

Het belangrijkste argument van Rabobank 's-Hertogenbosch en Omstreken om met ondernemers in zee te gaan, is dat die een solide plan moeten hebben. 'Maar het biedt zeker meerwaarde als het op andere gebieden ook klikt', stelt accountmanager grootzakelijk Remco Oostdijk. Zo vinden zijn werkgever en Gapph Vastgoedbeheer elkaar in een gemeenschappelijke drive om iets te doen voor de maatschappij. 'En in het belang dat we beide hechten aan een duurzaam vastgoedbestand.'

De woningmarkt transformeert. Ouderen blijven langer thuis wonen en corporaties moeten aan een steeds grotere vraag voldoen. Veel partijen zijn bezig met verduurzaming van bijvoorbeeld woningen om klaar te zijn voor de toekomst. 'We zijn als coöperatieve bank zeer maatschappelijk betrokken en ook Gapph gaat verder dan alleen het zakelijke. Die drive herkennen we in elkaar.' De bank financiert steeds meer transformaties van bedrijfspand naar woningen. 'Ook ons eigen voormalig kantoor aan de Helftheuvelweg in Den Bosch wordt omgevormd tot woonruimten.'

Zeer succesvol

Johan van Haaster, directeur/eigenaar van Gapph ontvangt Remco in zijn hoofdkantoor

Remco Oostdijk en Johan van Haaster



Ondernemerstips van Johan van Haaster

- Durf risico's te nemen.
- Als je ergens voor gaat, doe dat dan met 110 procent.
- Blijf investeren en innoveren.
- Ben goed voor je collega's.

in Eindhoven. Hij vertelt: 'Ik kom zelf uit Den Bosch en ben daar vier jaar geleden gestart met Gapph. Vandaar dat ik zaken doe met Rabobank 's-Hertogenbosch en Omstreken.' Gapph is een snelgroeiende vastgoedbeheerder die met ruim 70 collega's actief is in Nederland, België en Engeland. Toen Gapph in 2015 flink wilde groeien met de overname van twee leegstandbeheerders (Jeroen Fanchamps trad op dat moment tevens toe als partner), kon Remco daar vanuit Rabobank al snel in mee. 'Gapph is een relatief nieuw label, maar Johan en Jeroen bundelen hun jarenlange ervaring (samen 36 jaar ervaring in vastgoed- en leegstandbeheer) in deze branche en zijn hiermee zeer succesvol. Ze hanteren een volledig ander verdienmodel dan traditionele partijen.' Gapph wordt van leegstandsbeheerder steeds meer vastgoedbeheerder. 'Zo beheren we ook studentencomplexen voor een langere periode. De mutatiegraad is hier groot dus eigenaren besteden dit graag uit.'

Enkele minuten

Het beheer van commercieel vastgoed neemt iets af, omdat de vraag naar kantoorruimten stijgt. Johan: 'Onze portefeuille bestaat voor 70 procent uit woningen en voor 30 procent uit kantoor- en bedrijfsruimten. Het aandeel wonen neemt toe doordat er op veel plekken oude woonwijken gesloopt worden.' Zo verzorgt Gapph voor diverse woningcorporaties, maar ook voor financiële instellingen en verzekeraars het leegstandsbeheer. En dat doet dit bedrijf op een onderscheidende manier. In de beheerbranche is het gebruikelijk dat pandeigenaren niet verdienen aan hun leegstaande woningen of bedrijfspand. 'We opereren met een langetermijnvisie. We bouwen aan langdurige relaties

en doen dat door aandacht te schenken aan leefbaarheid en door eigenaren mee te laten verdienen aan de leegstand.' Dit verdienmodel is rendabel omdat Gapph intern alles goed op de rit heeft en zeer efficiënt werkt. Johan: 'We werken volledig digitaal in de cloud met ons eigen vastgoedsoftware systeem. Het opmaken van een contract kostte ons voorheen drie kwartier, nu slechts enkele minuten. Ook maken we gebruik van Rabo Smartpin zodat mensen direct kunnen betalen bijvoorbeeld bij betalingen in verband met contractondertekeningen.'

Minder eenzaamheid

In de praktijk ziet het bevorderen van leefbaarheid er als volgt uit: een zorginstelling in Den Bosch was bezig bewoners te verhuizen naar andere locaties. Vijftien dementerende ouderen woonden nog in een pand dat ruimte bood aan wel honderd bewoners. Gapph plaatste mensen vanaf een jaar of 35 bij deze ouderen in huis en rekende hier een gunstige huur voor in ruil voor wederdiensten. Johan: 'Deze nieuwe bewoners zijn onder andere gaan wandelen met de ouderen.' En zo heeft hij voorbeelden te over die illustreren hoe Gapph bijdraagt aan een betere leefbaarheid en in dit specifieke geval aan minder eenzaamheid. Hij vertelt verder: 'Als we woningen die gesloopt gaan worden tijdelijk verhuren, dan organiseren we bijeenkomsten voor de buurt. De tijdelijke bewoners, huidige bewoners en partijen als gemeente en politie ontmoeten elkaar en dat draagt bij aan een prettige woonsfeer. Ook vestigen we een kantoortje in de buurt en zijn we hier wekelijks een aantal uur aanwezig.' Remco merkt op: 'Dit spreekt corporaties natuurlijk enorm aan.'

Taart

Daarnaast biedt Gapph tijdelijke bewoners en ondernemers prettige voorwaarden zoals lage inschrijfkosten. 'Wij verhuren zoveel mogelijk via de Leegstandswet die tijdelijke huurders meer zekerheid biedt dan bijvoorbeeld Bruikleen. Mensen zijn hier echt heel blij mee. We krijgen weleens een taart toegestuurd van gelukkige huurders.' Niet gek dus dat Gapph 90 procent van de aanbestedingen waar het op inschrijft, wint.

Blij met speelgoed

Ook gemeenten zijn blij met de manier waarop Gapph leefbaarheid in wijken bevordert. Johan spreekt met zijn hart als hij zegt: 'Iedereen verdient een warm welkom.' Dus verhuurt hij woningen aan statushouders in een complex waar ook kleine bedrijfjes en Vughtenaren tijdelijk onderdak vinden. 'Hiermee sluiten we aan bij de doelstellingen van de gemeente, want we bevorderen integratie.' Dit jaar organiseren Johan en zijn compagnon Jeroen onder de naam Gapph Social weer verschillende leefbaarheidsevenementen. 'Het inzamelen van kleding en speelgoed voor het Leger des Heils keert in ieder geval terug. We doen dat echt heel graag, als je ziet hoe blij kinderen zijn met een mooi stuk speelgoed. Om kippenvel van te krijgen.' ■

Rabobank 's-Hertogenbosch en Omstreken

Hugo de Grootlaan 11
5223 LB 's-Hertogenbosch
T 073-6995500
E bedrijven.s-hertogenbosch@rabobank.nl
I www.rabobank.nl/s-hertogenbosch

