

MEER REGELS, MINDER AANBOD: HOE CITY ESTATE HAAR STRATEGIE AANPAST AAN DE NIEUWE REALITEIT

Door continu vooruit te denken en in te spelen op marktontwikkelingen, weet vastgoedbeheerder **City Estate** stevige groei te realiseren. Oprichter **Reinier Derksen** richt zich niet alleen op residentieel vastgoed, maar steeds vaker op bedrijfsmatig vastgoed. Daarnaast is hij onlangs gestart met *DagelijksOnderhoud.nl*. ‘Een bedrijf dat professionele vastgoedpartijen volledig ontzorgt bij het afhandelen van reparatieverzoeken.’

Begin 2020 besloot Derksen zijn vaste baan bij een grote leegstandbeheerder op te zeggen om zijn ondernemersdroom na te jagen. ‘Ik wilde die stap vóór mijn dertigste zetten. Anders zit je in een gouden kooi met een comfortabele baan met een goed salaris. Twee maanden later begon de coronacrisis.’ Toch liet hij zich niet uit het veld slaan. ‘Een crisis biedt juist kansen. Een bedrijf opbouwen in zo’n periode is uitdagend, maar ook ontzettend leerzaam. Daar krijg ik energie van.’ Inmiddels is City Estate in vijf jaar tijd uitgegroeid tot een landelijk opererend vastgoedbeheerbedrijf, actief in meer dan veertig steden door heel Nederland.

City Estate verzorgt het volledige vastgoedbeheer: commercieel, technisch, financieel en administratief. De portefeuille bestaat uit woningen, kantoren, winkels, horeca en logistiek vastgoed. ‘Onze landelijke dekking is voor veel beleggers een groot pluspunt.’ Derksen benadrukt de flexibiliteit van zijn dienstverlening: ‘Bij ons kun je het volledige vastgoedbeheer uitbesteden, of slechts een deel. Van klachtenafhandeling en storingen tot huurmutaties, leegstand, financiën en juridische vraagstukken, wij nemen het uit handen.’

HOE BEN JE DE MARKT VOOR GEWEEST?

‘We zagen tijdig aankomen dat de woningmarkt steeds zwaarder werd gereguleerd door de overheid. Daarom hebben we bewust ingezet op verandering. Wat begon met de invoering van de *Wet Opkoopbescherming*, werd al snel gevolgd door de *Wet Goed Verhuurderschap*, de *Wet Vaste Huurcontracten* en de *Wet Betaalbare Huur*. Als klap op de vuurpijl werd ook het box 3-belastingstelsel aangepast. Deze opeenstapeling van regelgeving heeft grote gevolgen voor



particuliere verhuurders. Zij besluiten hun bezit te verkopen, waardoor het aanbod aan huurwoningen verder afneemt en de druk op de vrije sector toeneemt. City Estate speelt hier actief op in door zich als boutiquekantoor steeds meer te richten op professionele beleggers met een portefeuille van 5 tot ongeveer 250 eenheden. Dat is een groep die vaak tussen wal en schip valt: te groot voor een lokaal beheerkantoor, maar te klein voor een Zuidas kantoor. Ook binnen de beheerportefeuille vindt een duidelijke verschuiving plaats. Waar City Estate zich voorheen volledig op residentieel vastgoed richtte, is inmiddels dertig procent van het portfolio bedrijfsmatig vastgoed. We sturen bewust op een gezonde fiftyfifty balans. In de huidige markt is schaalbaarheid een belangrijk voordeel. We zien dat veel kleinere beheerkantoren het moeilijk hebben of zelfs omvallen, omdat hun portefeuille wegvalt. Wij zijn juist in de positie gekomen waarin we zulke partijen graag willen



overnemen. Zo versterken we onze positie en profiteren we van schaalvoordelen.’

WAT BETEKEN JE VOOR DIE COMMERCIËLE MARKT?

‘Wij nemen het volledige vastgoedbeheer uit handen, zodat onze klanten zich volledig kunnen richten op hun eigen corebusiness. Voor de verhuur van bedrijfsmatig vastgoed werken we samen met lokale bedrijfsmakelaars die beschikken over een sterk regionaal netwerk. Daarnaast onderscheiden we ons met de manier waarop we werken. Omdat we flexibel zijn, persoonlijk contact belangrijk vinden en in het hele land werken kunnen we maatwerk aanbieden. Dat is handig voor beleggers die versnipperd bezit in Nederland hebben. Daarnaast hebben wij een netwerk van samenwerkingspartners voor aanvullende diensten zoals energielabels, MJOP’s, taxaties en meer. Hierdoor fungeren we als one-stop-shop voor alles wat met vastgoedbeheer te maken heeft. Onze opdrachtgevers hebben er geen omkijken naar. Wij regelen het.’

JE HEBT EEN DOCHTERBEDRIJF DAGELIJKSONDERHOUD.NL IN HET LEVEN GEROEPEN. WAAROM?

‘Veel aannemers zijn goed in het uitvoeren van onderhoud, maar de communicatie rondom reparatieverzoeken laat vaak te wensen over. Het ene bedrijf plant snel en efficiënt in, terwijl het andere juist traag of onduidelijk handelt. Dat zorgde voor frustratie, niet alleen bij ons, maar ook bij veel andere vastgoedpartijen. Met *DagelijksOnderhoud.nl* bieden we een oplossing voor dit probleem. We zorgen dat het volledige proces rondom een reparatieverzoek goed verloopt: van de eerste melding tot de uiteindelijke afhandeling. Door ons landelijke netwerk hebben we voor elk type reparatie de juiste vakman beschikbaar. We richten ons uitsluitend op professionele partijen, zoals vastgoed- en VvE-beheerders, woningcorporaties, zorginstellingen en (bedrijfs)makelaars en niet op particuliere woningeigenaren. Doordat wij het hele proces van A tot Z uit handen nemen én actief monitoren, ervaren onze klanten meer grip, minder gedoe en hogere huurderstevredenheid. Dat slaat duidelijk aan.’

REINIER DERKSEN eigenaar CITY ESTATE

WELKE LEVENSLES HEB JE GELEERD EN VAN WIE:

Wil je ergens verandering in, weet dan dat er geen perfect moment bestaat. Als je wacht tot alles helemaal klopt, begin je nooit. Begin gewoon, de rest valt onderweg op z’n plek

WAT WIL JIJ MENSEN MEEGEVEN:

Denk in mogelijkheden en kansen, niet in problemen

WAT WAS VOOR JOU EEN BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN:

Het moment dat ik besloot niet meer andersmans pad te volgen, maar het mijne te bouwen

WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN:

Echtheid, drive, positieve energie, vertrouwen en een vleugje flair voor de finesse

WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG:

Hoe dingen werken en waarom mensen en processen doen wat ze doen

WAAR KOM JIJ 'S OCHTENDS JE BED VOOR UIT:

Voor verse koffie, nieuwe ideeën, groei en een volle agenda met ruimte voor spontaniteit

HOE GA JIJ OM MET UITDAGINGEN:

Met een duidelijke focus en moed en een positieve instelling, zonder angst

WAT MOTIVEERT JOU:

Vooruitgang. In m’n business, in mezelf,

WAT IS JE DIEPSTE DRIFVFEER:

Vrijheid creëren en impact maken. Voor

mezelf én voor de mensen om me heen
WAAR SPREEK JE AF MET VRIENDEN EN WAAROM:

Het liefst op het terras of aan de bar. Want daar ontstaan de beste gesprekken, plannen en grappen

WAAR KOM JE TOT RUST:

Tijdens een mooie boswandeling of op de golfbaan

WAT IS JE FAVORIETE UITWAAI-PLEK:

Het strand

HOE COMBINEER JIJ HART EN VERSTAND:

Ik luister eerst naar m’n gevoel. M’n verstand checkt of het een goed idee was

HOE BEWAAR JIJ DE BALANS TUSSEN HOOFD EN GEVOEL:

Door af en toe niks te doen. En dat dan ook serieus te nemen

WELKE BEZIELING ERVAAR JE IN JE WERK EN JE LEVEN:

De kick van bouwen aan iets dat blijft

HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK:

Een mooi glas wijn, goed gezelschap en lekker eten

HOEVEEL UUR SPORT JE PER WEEK:

Ongeveer 4 uur: hockey, golf en af en toe de sportschool (op papier dan)

HOE BLIJF JIJ TROUW AAN JEZELF:

Door eerlijk te zijn en te kiezen wat klopt, niet wat hoort. En daardoor m’n eigen pad te kiezen, ook al is dat soms een bospad

HOE GA JE OM MET ERGERNISSEN:

Stoom afblazen, loslaten en doorgaan

HOE KRIJG JIJ ZAKEN IN BEWEGING:

Door gewoon te starten en niet te blijven hangen in plannen en praatjes

WAT ZOU JE NOG EEN KEER OVER WILLEN DOEN:

Mijn studententijd

IN WELKE STAD ZOU JE GRAAG WILLEN WONEN:

Utrecht blijft m’n stadsie. Maar iets met ruimte, bos of water trekt ook

NAAR WELKE PODCAST LUISTER JE GRAAG:

Dat zijn er heel wat maar vooral over vastgoed en ondernemerschap