

Erik Langens, CBRE: 'Wij bieden ook toegevoegde waarde in een wereld van AI'

In [Nieuws](#)

14:00, 03 juli 2026

Door [Wabe van Enk](#)[Magazine](#)[MobileApp](#)[Makelaar](#)

[Wabe van Enk](#)
Hoofdredacteur

[Profiel](#)

CBRE is marktleider in advies over commercieel vastgoed. De nieuwe managing director Erik Langens zegt in een gespreid bed te zijn gekomen. Maar er zijn nieuwe uitdagingen: hoe behoud je de positie als marktleider in het AI-tijdperk?

Erik Langens houdt er niet van om over zichzelf te praten. Hij zit al meer dan 400 dagen in zijn nieuwe functie zonder dat hij de publiciteit heeft opgezocht. Hij is liever aan het werk. Transacties gaan gewoon door: zo zijn onlangs twee grote portefeuilles, waaronder [de Pulse-winkelportefeuille](#), dankzij CBRE aan een nieuwe eigenaar gekomen. Maar ook Langens weet dat de buitenwereld behoefte heeft aan een gezicht. CBRE verdient het om op waarde geschat te worden, en hij vertelt graag hoe CBRE ervoor staat. Dus is het interview er toch gekomen.

Dichter op de markt

Langens heeft meer dan twintig jaar ervaring in de vastgoed- en financiële sector, met een duidelijke basis in corporate finance. Hij begon als adviseur Real Estate Corporate Finance bij Deloitte, bij het real estate team dat van Arthur Andersen was overgekomen. 'Corporate finance adviseurs maakten gebruik van marktrapporten van derde partijen. Wij gebruikten voor onze adviezen de kennis van makelaarsrapporten en liepen dus eigenlijk altijd achter de feiten aan. Ik wilde dichter op de markt zitten en ben zodoende om me heen gaan kijken. CBRE sprak me destijds aan, omdat het kantoor in Nederland toen al heel internationaal georiënteerd was, in tegenstelling tot de andere grotere partijen destijds.'

Langens kwam in 2005 bij CBRE Capital Markets en werkte aan de verkoop van de Vendex-portefeuille aan KKR voor € 1,6 mrd, lange tijd de grootste Nederlandse deal.

Toentertijd was CBRE Nederland een clubje van 65 mensen in een kantoor grenzend aan het Museumplein in Amsterdam. In die 21 jaar die volgden, groeide CBRE als kool. Vanaf het begin was Langens betrokken bij bijna alle grote institutionele vastgoeddeals in Nederland.

Gespreid bedje

Het liefst zou Langens al die deals toelichten, maar het verhaal gaat over zijn benoeming tot managing director. 'Ik ben in een gespreid bed gekomen. Mijn voorganger, Marco Hekman, heeft ervoor gezorgd dat CBRE er op alle kennisgebieden van vastgoed goed voor staat.' Hekman is een fenomeen in de vastgoedwereld. Hij kwam als stagiair in dienst bij het niche-kantoor Richard Ellis, met toen 25 medewerkers, en onder zijn leiding groeide CBRE uit tot marktleider in vastgoedadvies. Een overeenkomst tussen Hekman en Langens is dat ze graag actief betrokken blijven bij deals en relaties en zich niet verschuilen achter het runnen van de organisatie.

[Hekman is nu chairman van CBRE Advisory Services Europe inclusief het Verenigd Koninkrijk en Ierland.](#) Langens: 'CBRE Nederland is onderdeel van een wereldwijde marktleider in commercieel vastgoed. De nauwe samenwerking met het Europe Advisory Leadership Team, onder leiding van Marco Hekman, versterkt ons internationale netwerk en vergroot het bereik van onze organisatie.'

Leiderschapscombinatie

Tot eind 2024 lag de dagelijkse leiding bij Hekman en Irene Flotman. Op 1 januari 2025 namen Irene Flotman en Erik Langens dit gezamenlijk over, en sinds 1 november 2025 is Erik Langens alleen verantwoordelijk. Langens: 'Toen ik vorig jaar op de ochtend na mijn zomervakantie naar kantoor reed, appte Irene: 'Kan ik je rustig bellen?' Dat was niets voor haar: wij belden altijd direct. Ik zette de auto aan de kant en [zij vertelde dat ze ging stoppen](#). Dat raakte me. Ik snap haar beweegredenen, maar ik realiseerde me toen: nu sta ik er alleen voor.'

Dat was voor de Amerikaans aandeelhouder misschien een blessing in disguise? Amerikanen houden van duidelijke lijnen en hebben het in de regel niet zo op leiderschapscombinaties. 'Op zich heb je gelijk, maar bij CBRE hebben ze oog voor regionale verschillen. Ik heb 8 jaar lang gezamenlijk CBRE Capital Markets geleid. Dat vonden ze geen enkel probleem.'

Het bestuur van CBRE Nederland bestaat nu uit een managing director en zeven board members. 'Samen kunnen we op alle vlakken essentiële meerwaarde leveren.'

Woningmarkt

CBRE is de enige van de grote internationale makelaars in Nederland met een makelaardij voor particulieren, Eefje Voogd Makelaardij. 'We merkten dat investeerders grote belangstelling kregen voor nieuwbouwwontwikkelingen. Door de overname kunnen we een groeiend aantal klanten in de sector voorzien van een volledig aanbod van advies- en transactiediensten. De consumentenkennis die Eefje Voogd Makelaardij in huis heeft, vormt een goede aanvulling op de business-to-business kennis van de beleggersmarkt.'

Eefje Voogd Makelaardij is volgens Langens complementair aan de capital markets-afdeling van CBRE, die een substantieel deel van de markt voor woningportefeuilles in handen heeft. Voor Langens het moment voor een tegenvraag: hoe schat PropertyNL de marktverhoudingen voor

woningbeleggingen in? PropertyNL heeft alleen de jaarlijkse cijfers van Capital Value en denkt dat dit Utrechtse bedrijf marktleider is in dit segment, met CBRE als goede tweede en Cushman & Wakefield op drie.

Langens komt door het antwoord in tweestrijd. Hij vindt het niet chique om collega's te noemen, maar wil zijn CBRE ook niet tekort doen. Daarom mogen we in de database van CBRE kijken, waar alle woningdeals worden bijgehouden. Daar zien we dat CBRE in 2025 de meerderheid van de koek van institutionele woningdeals voor zijn rekening heeft genomen.

Dat is opvallend, omdat CBRE veel minder mensen op deze markt heeft (8) dan de Utrechtse specialist Capital Value, groot gemaakt door de voormalige ceo van Troostwijk en JLL, Marijn Snijders. Langens spreekt zich echter liever niet uit over concurrenten.

Data

In het jaarlijkse overzicht met adviseurs dat PropertyNL in maart publiceerde, ontbreekt de naam van CBRE niet alleen bij de beleggingen (waar Capital Value en NL Real Estate op respectievelijk plek 1 en 2 staan), maar ook bij aan- en verhuurtransacties van kantoren (met DRS en NL Real Estate op 1 en 2) en bedrijfsruimten (met Briq en De Mik aan kop). In de toelichting wordt dat verklaard: CBRE, JLL, Cushman & Wakefield en Colliers doen niet mee aan het onderzoek van PropertyNL, wat partijen en onderzoekers uiteraard betreuren. Daar hadden de internationale adviseurs destijds een reden voor. In Amerika betalen de grote makelaars forse bedragen aan onafhankelijke dataleveranciers, zoals Costar en MSCI. Langens: 'Wij hebben toen tegen elkaar gezegd: moeten wij onze data straks terugkopen van private equity?'

Artificial intelligence

Data brengt ons op de nieuwe wereld van artificial intelligence. 'Wij zijn daarmee bezig op verschillende fronten, waaronder concrete toepassingen voor klanten, zoals The Base-tool. Toch denk ik dat we nog in de speeltuinfase zitten. AI zal een nieuwe marktordening teweeg brengen. Vroeger maakten we het onderscheid met een pitch die kleinere partijen ons niet konden nadoen. Straks is het voor kleinere partijen ook mogelijk om met AI zulke kwaliteit te bieden. Aan de voorkant is het dan lastig om onderscheid te maken. Dan zul je het moeten hebben van de kwaliteit van je data en van je data-analyses.'

Door het marktaandeel van CBRE (volgens Langens 'structureel groter dan de nummers 2-5 bij elkaar') heeft de adviseur een waardevolle database. 'Niet alleen met details van transacties – die doorgaans, zij het met enige vertraging, ook publiekelijk wel beschikbaar zijn – maar vooral met onderliggende data van alle processen. Dan weet je voor iedere asset en voor ieder segment welke partijen actief zijn, wat ze kunnen en hoe betrouwbaar ze in een transactie zitten. Dat is waar we echt het verschil zullen zien tussen adviseurs die het moeten hebben van wat ze in de krant lezen versus CBRE, dat bij het grootste deel van de markt betrokken is. We zullen duidelijk maken wat onze toegevoegde waarde is.'

In de AI-wereld neemt de waarde van validatie toe, stelt Langens. 'Een handtekening van een marktleider, zoals CBRE, kan dan de doorslag geven. Voorwaarde is dat CBRE op elk terrein een hoofdrol speelt. Dat vergt een constante aanpassing. Op dit moment wordt wereldwijd veel meer geïnvesteerd in datacenters dan in kantoren. Dan moeten wij ook kennis hebben van die markt.'

Infrastructuur

Lukt dat op alle nieuwe markten? 'Internationaal geldt real assets, oftewel infrastructuur, als een vanzelfsprekende categorie (IPE, de Londense collega van PropertyNL, heeft er zelfs een aparte titel voor: IPE Real Assets, red.). In

Nederland leeft infrastructuur minder, maar wij investeren op dit moment wel in kennis over deze sector.'

In Nederland is in het verre verleden publiek–privaat wel geïnvesteerd in tunnels en bruggen, maar substantieel is dat nooit geworden. 'Met bijvoorbeeld kabels en leidingen gaat dat ongetwijfeld wel gebeuren', aldus Langens. 'De combinatie van investeren in nieuwe markten met nieuwe datatools en onderhoud van bestaande markten maakt onze positie als marktleider in combinatie met de impact van AI cruciaal voor de komende jaren.'

Oftewel: het beroep vastgoedadviseur zal in de visie van Langens sterk veranderen.

Erik Langens

Erik Langens behaalde in 2002 de master Corporate Finance aan de UvA en in 2008 de Master of Real Estate (MRE) aan de ASRE. Hij begon zijn carrière ruim twintig jaar geleden als adviseur Real Estate Corporate Finance bij Deloitte. In 2005 stapte hij over naar CBRE, naar de afdeling Capital Markets, waarvan hij in 2014 executive director werd. Toen managing director Marco Hekman begin 2025 chairman werd van CBRE Advisory Services Europe, nam Langens diens positie over en kreeg hij samen met Irene Flotman de dagelijkse leiding over CBRE Nederland. Sinds november 2025 staat hij daar alleen aan het hoofd.

CBRE verhuist naar Mahler I

Het hoofdkantoor van CBRE Nederland verhuist in 2028 naar de Zuidas, naar Mahler I aan het Gustav Mahlerplein. Mahler I is de eerste fase in de herontwikkeling van het ABN Amro-hoofdkantoor. In het gebouw komen meerdere functies samen.

De verhuizing naar Mahler I sluit volgens managing director Erik Langens aan bij de ambities van CBRE Nederland op het gebied van duurzaamheid, innovatie en aantrekkelijk werkgeverschap. 'Dit creëert een nieuwe, inspirerende samenwerkingshub voor een toekomstbestendige werkomgeving.'

Het kantoorcomplex van ABN Amro is bijna 90.000 m² groot. Victory Group, dat het pand kocht nadat ABN Amro zijn vertrek naar Zuidoost aankondigde, wil van de locatie een levendige mix van wonen, werken en verblijven maken. Het project is ontworpen volgens de Paris Proof-normen en Victory heeft de ambitie om zowel een Breeam Excellent- als Well Core Gold-certificering te behalen.

Gepubliceerd in [PropertyNL Magazine nr. 7](#), 3 juli 2026