

- Werken -

NVM BUSINESS

SANDER HEIDINGA, voorzitter

‘DE GROTE THEMA’S ZIJN NU IN EEN STROOMVERSNELLING GEKOMEN’

Met rake oneliners verduidelijkt NVM Business voorzitter **Sander Heidinga** de job die er voor hem, samen met de andere bestuursleden, klaarligt: ‘Ik ben er voor de leden, zij betalen geld voor hun lidmaatschap en hebben logischerwijs verwachtingen. Zo simpel is het.’

Om voor VG Visie een zo’n actueel mogelijk beeld te schetsen van NVM Business spreken we **Sander Heidinga**, maar liefst drie keer in de eerste drie coronamaanden. De kersverse voorzitter (gekozen in november 2019) is ambitieus, positief en houdt tegelijkertijd een slag om de arm. ‘Ik zie om mij heen meer zelfvertrouwen in deze crisis dan ten tijde van de kredietcrisis. De meeste NVM Business-leden hebben al eens eerder voor zware uitdagingen gestaan. Dat gevoel dragen we nu mee in onze binnenzak en ik bespeur misschien daarom wel een positieve vibe, zoiets van: ‘we gaan dit niet alleen medisch, maar ook economisch overwinnen’.’

Hij denkt even na en vervolgt dan: ‘Toen - kredietcrisis - waren de financiële omstandigheden misschien wel moeilijker dan nu. Maar uiteindelijk weten we het niet en kunnen we de huidige situatie – het langzaam versoepelen van de maatregelen en de hoop die daarmee gepaard gaat – niet onderschatten. Als ondernemers toch kopje onder gaan, als banken het moeilijk krijgen, als de overheid geld blijft uitlenen, met schulden als gevolg, dan kan het omslaan. Dat hebben we ook geleerd uit de vorige crisis. We blijven alert.’

HOE GAAT HET MET DE MAKELAARS EN TAXATEURS IN HET COMMERCIEEL VASTGOED?

‘De makelaars hebben omzetverlies, de een meer dan de ander. Het werk van de taxateurs is in grote lijnen gewoon doorgedaan. Referenties zijn belangrijker dan ooit. En de wereld verandert razendsnel. De taxateur speelt daarin een belangrijke rol, zeker nu we niet



‘IK ZIE OM MIJ HEEN MEER ZELFVERTROUWEN IN DEZE CRISIS DAN TEN TIJDE VAN DE KREDIETCRISIS’

blind kunnen varen op louter data uit het verleden. Ervaring en kennis komen nu om de hoek kijken, omdat parameters en waarheden ontzettend snel kunnen veranderen in onzekere tijden.’

ALS JE HELIKOPTERT: WAT ZIE JE GEBEUREN?

‘Als je naar de mkb-kant kijkt, met vooral winkels en horeca als werkterrein, dan is het daar stil. Er is binnen een paar weken een behoorlijk stuk omzet weggeslagen. Gelukkig is er nu meer rust. Aan de andere kant zie je dat klanten van de grotere kantoren – internationale beleggers - de hand op de knip houden of transacties uitstellen. Dat raakt ons in de gehele linie.’

WAT WAS DE SLEUTEL TOT EEN ZEKERE RUST IN DE MKB-MARKT?

‘Mkb-huurders waren open over de pijn, in tegenstelling tot een trits grotere winkelketens die zich misschien wel te rigide opstelde en daarna zakelijk en juridisch bakzeil haalde. Bij veel mkb’ers ontstond er na de eerste emotie een soort inhoudelijke redelijkheid. Dat was de basis voor een bepaalde ruimte: tijdelijk uitstel of een verlaging van de huur. Dat vond ik een mooi moment, hoe financieel gedreven partijen tot inkeer komen en elkaar weten te vinden. Daar kwam de expertise van makelaars - als intermediair en adviseur - echt om de hoek kijken.’

MAAK JE JE ZORGEN OM DE LEDEN?

‘Ik bekommer me om de leden, dat is wat anders. Maar ik geloof niet dat we serieus in de problemen komen. Makelaars en taxateurs zijn goede ondernemers, dat hebben we ook tijdens de kredietcrisis gezien; er waren in onze beroepsgroep toen nauwelijks faillissementen. Makelaars en taxateurs hebben de eigenschap om snel te kunnen veranderen als de omstandigheden daar om vragen. De rendementen zullen wellicht wegvallen, er zullen hier en daar kosten geschrapt worden, maar we houden het nog wel even vol.’

HOE KIJK JE NAAR DE AANKOMENDE CORONAMAANDEN?

‘Voor onze branche is het heel belangrijk wat de gevolgen zijn van de openstelling van de horeca, als eerste grote stap. Het gaat om bestedingen in de restaurants en op de terrassen, maar vooral ook over vertrouwen. Houden we ons aan de regels, blijven de nieuwe besmettingsgevallen op twee handen te tellen, dan zal dat ook een boost zijn voor nieuwe versoepelingen. Ook richting het nieuwe normaal op de kantoren.’

JE BENT DE NIEUWE VOORZITTER, IN EEN BIJZONDERE TIJD. HOE ZIE JE JOUW ROL?

‘Ik vind het allereerst een eer om voorzitter te zijn van NVM Business. De impact van NVM Business op de vastgoedmarkt is aanzienlijk, dat trekt mij. In een omgeving die voortdurend in beweging is, te midden van allemaal ondernemers, daar moet het gebeuren. Dat is voor mij een ongelooflijk mooie uitdaging en precies de reden geweest om te solliciteren.’

BEN JE ER KLAAR VOOR?

Hij lacht. ‘Zeker.’

Dan op serieuze toon vervolgt hij: ‘Het voorzitterschap overkomt me niet. Natuurlijk is deze setting nieuw voor mij, maar bij Kuijs Reinder Kakes, waar ik ruim tien jaar algemeen directeur ben geweest, hebben wij een rijke traditie om een bijdrage te leveren in NVM-besturen. Die traditie zet ik nu voort.’

WAT MOET ER GEBEUREN?

‘Ik heb drie thema’s waar ik me sterk voor ga maken: ten eerste de toegevoegde waarde voor de leden, dat staat wat mij betreft bovenaan. Ten tweede onze data beter en toegankelijk maken en ten slotte een verdere automatisering in de commercieel vastgoedsector.’

VOEL JE DRUK VAN DE LEDEN?

‘Natuurlijk voel ik druk op mijn schouders. Maar die leg ik mezelf ook op. Ik wil vaart maken – ben kritisch, soms ongeremd – en voel dat we nu op een moment zijn

aangekomen waarin we stappen moeten gaan zetten als vereniging. Aan visie ontbreekt het niet. We moeten de visie alleen concreter maken.’

WAT IS EEN BELANGRIJKE DISCUSSIE DIE DIT JAAR GEVOERD MOET WORDEN?

‘Het begint met het uitkristalliseren van een aantal grote thema’s. Waar gaat ons makelaarsvak heen? Welke kant willen wij zelf dat het opgaat en hoe positioneren we ons binnen die gedachte? Hoe kunnen we onze Deelnemingen inzetten om onze leden te helpen? Dat lijken basale vraagstukken, maar die uitgangspunten bepalen wél welke keuzes NVM Business gaat maken. Zowel direct naar onze leden toe, als indirect. We zijn een groot gebeuren, vergeet dat niet, en kunnen als vereniging veel kracht zetten. Dat moeten we op de juiste wijze doen, vind ik. En daarvoor moeten we samen een aantal noten kraken.’

WELKE?

‘Een daarvan is een financiële. Iedereen weet dat NVM Business vermogend is. De vraag die ik al meermaals heb gehoord: ‘Wat gaan jullie met dat geld doen?’ Dat is natuurlijk een legitieme: we zijn een coöperatie geworden met als impliciete mogelijkheid ‘uitkeren’. Maar is dat wat leden willen? Of gaan we dat geld investeren om onze makelaars en taxateurs in commercieel vastgoed verder te helpen? Deze discussie waren we in de afgelopen maanden net goed gestart, maar de huidige pandemie - en alle veiligheidsmaatregelen die daarbij horen - heeft dat proces nu vertraagd.’

KAN DEZE NOOT PAS NA DE CRISIS GEKRAAKT WORDEN?

Nee, dat is onzin. De ergste coronaschrik ligt achter ons. We kunnen nu gaan nadenken over een inhoudelijk gesprek met elkaar.’

WAT VERWACHT JE?

‘Als ik het zo inschat, wil het overgrote deel van de NVM Business leden geen gelduitkering maar liever een investering die hen in staat stelt om te innoveren, waaronder een modern en innovatief gebruik van de door ons verkregen vastgoeddata. Daar moeten we afspraken over maken met elkaar.’

EEN VAN DE THEMA'S IS TOEGEVOEGDE WAARDE. EEN BREED THEMA. WELK ONDERDEEL ZOU JE ERUIT WILLEN LICHTEN?

‘Een stabiel bestuur, met kwaliteit aan boord, is in mijn ogen de basis voor de toegevoegde waarde die we hebben voor onze leden. Er is een zekere rust op organisatorisch vlak. Er is vertrouwen: van de leden en van de markt. Dat maakt de NVM en NVM Business sterk.’

‘DAT SAVILLS EN JLL ZICH JUUST IN CORONATIJD AANSLUITEN BIJ NVM BUSINESS IS EEN MIJLPAAL.’

EN ALS JE OVER DATA SPREEKT?

‘We willen de beste kwaliteit bieden als organisatie, daar hoort de beste data bij. Dan wil je als NVM Business ook dat de grote kantoren meedoen. Zo kunnen we kennis en inzichten overbrengen - gestoeld op tienduizenden cijfers en feiten – en elkaar helpen om er zelf beter van te worden. Ons voorspellend vermogen zal groeien.’

DAN HEB JE DUS GOED NIEUWS.

‘Zeker. Een mijlpaal is dat internationale corporates als Savills en JLL zich juist in coronatijd aansluiten bij NVM Business. Dat is qua data-optimalisatie goed, maar ook een compliment aan onze organisatie. Zij hadden ook kunnen zeggen ‘we wachten de crisis even af en stellen het lid-worden even uit’. In plaats daarvan zeiden ze juist ‘nee, we laten het doorgaan’. We hebben toen op afstand onze handtekeningen gezet. Dat vind ik mooi! Het zegt iets over het wederzijdse vertrouwen en een visie die op de lange termijn gericht is.’

AUTOMATISERING IS EEN ANDER TOPIC.

‘Ja, we moeten automatiseringsslagen maken, maar vergeet niet: funda, Realworks, fluX en brainbay zijn al techbedrijven. Zo is de cultuur daar en de knowhow die daarbij hoort. Dat is een groot compliment aan het ondernemerschap van alle voorgangers. Ik ben heel enthousiast over ons perspectief als vereniging, al besef ik me dat deze opmerking wel in een bepaalde context geplaatst moet worden in deze periode van onzekerheid.’

WAAR HEB JE BEWONDERING VOOR?

‘Ik heb heel veel bewondering, voor de manier waarop NVM Business-leden op dit moment anticiperen op de nieuwe werkelijkheid in het commercieel vastgoed. Ik zie een optimistische, maar ook reële kijk op wat er gaande is. Dat drijft ons samen door deze wedstrijd heen.’

WAT IS DE LES NA DRIE MAANDEN CORONA?

‘Dat we als NVM Business nog veel sneller veranderen en innoveren dan we een paar maanden geleden hadden bedacht. Ook toen wisten we dat het noodzakelijk is om met de grote thema’s aan de slag te gaan. Dat is nu in een stroomversnelling gekomen.’ ■



PASSIE VOOR:

Lastige en nieuwe problemen!

MIJN VERBORGEN

TALENT:

ik ben heel kritisch, op mijzelf en ook anderen, maar blijk in psychologische testen hoog te scoren op ‘verbindend’

WAT WIL IK NOG

BIJLEREN:

HEEL VEEL:

Er is nog zoveel te ontdekken.

MISSIE VOOR 2020:

Ons kantoor en ‘onze’ mensen gezond naar 2021. En veel doen!

DIT RAAKT MIJ

PERSOONLIJK:

Het principe van gelijke kansen voor alle kinderen

MIJN

INSPIRATIEBRONNEN:

Zijn dichtbij en dat geldt voor ons allemaal.

DE ULTIEME

ONTSPANNING:

Kitesurfen op ons

Noordzeestrand

LEUKSTE STEDENTRIP:

Antwerpen

BESTE ZAKENDINER:

Moon Adam Toren

BESTE KOFFIE:

zwart graag!