

**DE TIJD VLIEGT, BESEFT
NVM BUSINESS-
VOORZITTER SANDER
HEIDINGA ALS HIJ
TERUGBLIKT OP EEN
BUITENGEWOON
INTERACTIEF 2021.
MAAR NIET ALLEEN HET
BOEKJAAR, OOK ZIJN
EERSTE 24 MAANDEN
ALS VOORZITTER ZIJN
OMGEVLOGEN. 'NVM
BUSINESS STAAT ER
GOED VOOR.'**



Hij moet op de weg letten, met twee handen aan het stuur. Het interview is telefonisch en dat maakt een uurtje vragen beantwoorden praktisch voor de voorzitter die in hart en nieren een ondernemer is en van A naar B rijdt.

EEN DUIDELIJKE STRATEGIE ‘Het is natuurlijk een hartstikke positief jaar geweest voor NVM Business-leden’, trekt hij direct van leer. ‘We hebben kopers en huurders gevonden en onze klanten veelvuldig mogen helpen bij deals. We hebben corona zien weg-ebben, ondanks dat we wederom met maatregelen te maken hebben. Toch is 2021 echt een ander jaar dan 2020. Corona is helaas nog niet onder controle, maar is van een heel andere orde dan toen de pandemie in 2020 in Brabant begon en heel Nederland in een angstige vriesstand zette.’

De voorzitter heeft een persoonlijke mening over de coronacrisis, over de overheidsmaatregelen en de vaccinatiegraad. ‘Maar die mening is in 2021 wel breder geworden. Ik ben gaan nadenken over wat mensen nu eigenlijk zeggen. Aan de ene kant Rutte en De Jonge en aan de andere kant de zo betitelde anti-vaxxers. Mijn conclusie is dat de manier van communiceren essentieel is. Er zijn goedbedoelde visies van spreekbuizen die uiteindelijk polariserend zijn. Daar schieten we helemaal niets mee op.’ Hij denkt even na. ‘Ik ben begripvoller geworden na bijna twee jaar COVID. En ik zie om mij heen dat realiteitszin bij meer mensen is toegenomen. Dat vind ik een goede ontwikkeling, die je zomaar zou kunnen doortrekken naar het werkveld en onze missie van NVM Business. We staan voor een boeiende periode. Aan het einde van dit jaar lanceert NVM een nieuwe strategie ten aanzien van haar deelnemingen, die tot stand is gekomen dankzij de input van honderden leden. Daar komt leiderschap bij kijken. En daar is communicatie van elementair belang, net zoals bij het bestrijden van de coronacrisis.’

Hij maakt de brug tussen de wereld waarin we leven en de wereld waarin hij de bestuursvoorzitter is. ‘Wij weten heel goed wat onze NVM Business-leden wensen. Allereerst een duidelijke strategie; een richting die we samen opgaan. En snel daarna een steeds sterker data-vehicle waar analyses en business uit gegeneerd kan worden.’

Hij deelt zijn trots aan de andere kant van de lijn. ‘Het is ontzettend mooi én belangrijk dat we samen met RealNext (organisatie met meest complete database van beschikbare bedrijfsobjecten in Nederland - red.) zijn verder gegaan. Dat was in het onderhandelingstraject complex en allerm minst makkelijk. Toch hebben we elkaar gevonden. En daarmee is de intentie direct goed en groot. Dat zie ik als een overwinning voor NVM Business is z'n geheel. Daar kunnen we onze strategie op voortbouwen.’

‘ONDERZOEKEN NAAR DEMOGRAFISCHE ONTWIKKELINGEN UIT 2007 EN 2008 VOORSPELDEN AL DAT SCHAARSTE HARD OP ONS AF ZOU KOMEN’

HET AFGELOPEN JAAR Zelf is Sander Heidinga als bestuurder in 2021 echt in zijn rol gegroeid. Hij reed wat af om collega's te bezoeken. Om elkaar in de ogen te kunnen kijken en om te luisteren naar de wensen en de nuances achter die wensen. ‘Daar heb ik bewust veel tijd in gestoken. Die voortdurende interactie is belangrijk voor de route die we met elkaar afleggen. En als je dan vaak en voldoende met elkaar beelden deelt dan kun je vaker zeggen dat we samen een rijdende trein zijn geworden. Wie instapt, die doet mee. En we zijn behoorlijk op stoom geraakt, hoor.’ Hij vervolgt: ‘En nu, aan het einde van weer een jaar, heb ik een moment om rustig terug te kijken en ook zelf kritisch in de spiegel te kijken. Mijn conclusie? Ik merk dat ik mijn draai heb gevonden, gesteund door een sterk en professioneel NVM Business-team.’ Het gesprek draait naar de commercieel vastgoedmarkt. COVID wordt genoemd, maar vooral de effecten en consequenties voor de opdrachtgevers van NVM Business-leden. ‘Het kantoorgebruik wordt nu anders geïnterpreteerd’, stelt Sander Heidinga. ‘Maar dat betekent niet dat de vraag en het volume zijn teruggedraaid. Ik ben ook positief over de kantoormarkt. Die zit blijvend in de lift. Er is een continue vragenstroom aan duurzame kantoren door beleggers. Dat zie ik niet zomaar veranderen, dat ondersteunen onze NVM Business-cijfers.’ Hij vervolgt zijn betoog: ‘Over de logistieke markt is veel gezegd: die is booming. Onder invloed van



‘IK BEN BEGRIPVOLLER GEWORDEN NA BIJNA TWEE JAAR COVID. EN IK ZIE OM MIJ HEEN DAT DE REALITEITSZIN BIJ MEER MENSEN IS TOEGENOMEN’

SANDER HEIDINGA

Waar kom je vandaan?
Mijn vader was advocaat, mijn moeder maatschappelijk werkster, terwijl mijn opa aannemer was. Dat zegt genoeg
Wat houdt je bezig?

Nieuwe ontwikkelingen en uitdagingen
Aan welk project werk je?
Met veel collega's aan de verdere ontwikkeling van Kuijs Reinder Kakes en op onderdelen onze Taxatie-afdeling
Wat wil je bereiken?

Een energieke moderne organisatie, gericht op continuïteit en plezier
Wat is je visie voor de toekomst?
De duurzaamheidsproblematiek moet echt verder opgelost worden en ik ben voor gelijke kansen voor iedereen

Wat wilde je vroeger later worden?
Ondernemer
Wat is je favoriete sport? Kitesurfen
Ben je een einzelgänger of een groepsdier?
Een groepsdier
Introvert of extravert?
Extravert

Optimist of pessimist?
Optimist
Welke eigenschap waardeert u in uw partner?
Geduld
Wat heb je leren waarderen in coronatijd?
Veranderen door urgentie gaat heel goed!

COVID, maar vooral door een wereldwijde digitale consumptietrend die we al een aantal jaren zien. De ontwikkelingen op MKB-bedrijventerrein worden voortgezet. Maar daar staat wel een vraagstuk voor de deur: 'Hebben we genoeg voorraad?' Je ziet delen van steden van kleur verschieten; gemengd gebruik op oudere bedrijventerreinen, onder aanvoering van de druk op de woonmarkt. Dat gaat op dit moment nog goed. Maar voor hoe lang nog?'

'Over de gehele linie zie ik op dit moment ruimte voor commercieel vastgoed, maar ik zie kansrijke gebieden versneld vollopen. Daar zou de overheid op moeten anticiperen. En NVM Business moet ook haar huiswerk doen, door deze grondposities te blijven monitoren en in een onderzoek onder de aandacht te brengen.'

Hij voelt mee met opdrachtgevers in horeca- en retailsegmenten. 'Het is duidelijk dat daar de markt sterk is achtergebleven. De vraag is: waar zitten we nu? Zijn we door het dal heen? Ik ben hoopvol: ik denk van wel!'

MARKT IN 2022 Met de blik op 2022 schetst de NVM Business-voorzitter een beeld waarin werkgelegenheid, krapte op de arbeidsmarkt en de manier van werken dominante thema's zijn. 'Je ziet aan het gedrag van werkgevers dat de wereld is veranderd. We zagen voor Corona al een tendens, maar de afgelopen kleine twee jaar hebben ervoor gezorgd dat een snelle verandering over het bedrijfsleven is gewaaid. Mensen die hun baan zijn kwijtgeraakt in een restaurant of een winkel, die komen na COVID niet meer terug. De druk op de gezondheidssector noopt nog meer tot een versnelde invoering van de robotisering van de zorg. En nu hebben we dus in een aantal COVID-geraakte sectoren een banencrisis.'

'Dat doet pijn, maar je kunt niet zeggen dat het ons overkomen is. Onderzoeken naar demografische ontwikkelingen uit 2007 en 2008 voorspelden al dat schaarste hard op ons af zou komen. Arbeid zou een van onze grote uitdagingen worden. Dat perspectief is ondergesneeuwd door de kredietcrisis, waarin laagconjunctuur wat druk van de ketel haalde. Daarna zag je, met de economische wind in de rug, het probleem weer zoetjes aan oplaaien in 2017 en 2018. Totdat corona ons weer terugwierp. En nu na twee jaar COVID-19 zien we dat er meer banen zijn dan werkzoekenden. We hebben een integrale visie nodig! Hij kijkt breder naar de markt in 2022: 'Ik zie veel kapitaal en bedrijven doen het nog steeds beter. De rente zal laag blijven, dat kan haast niet anders. En met de inflatie die omhoog schiet, zal de vraag naar een vastgoedinvestering nog groter kunnen worden. In veel opzichten zullen de ontwikkelingen van 2021 zich in 2022 voortzetten.'

DUURZAME TOEKOMST In hoog tempo passeren verschillende onderwerpen de revue in het interview.

'OVER DE GEHELE LINIE ZIE IK OP DIT MOMENT RUIMTE VOOR COMMERCIEEL VASTGOED, MAAR IK ZIE KANSRIJKE GEBIEDEN VERSNELD VOLLOPEN'

Sander Heidinga is een snelle denker, met een brede interesse. Dat nuanceert hij zelf. Hij is 'maar een vakgroep-voorzitter', zegt hij als hij zich laat verleiden om over de wereld rondom het commercieel vastgoed te praten. 'Geen gas uit Rusland, geen boten uit China. Onze conjunctuur en daarmee de druk op commercieel vastgoed is een geopolitieke aangelegenheid. De veranderingen die tot ons komen, hebben net zo vaak wél met Nederland te maken als niet. Datzelfde geldt voor Glasgow en het klimaat.'

Daar vindt de NVM Business-voorzitter vanuit zijn rol wel iets van. 'We hebben een professionele vereniging. We hebben veel verstand van de commerciële kant van de zaak. Ik vind dat we nu met elkaar een businessplan moeten maken om duurzaamheid te integreren in onze diensten en producten. Natuurlijk moet dat een commerciële waarderingskant hebben. Daar moeten we samen over nadenken. In gezamenlijkheid met andere NVM Business-leden de commerciële kant van duurzaamheid ontdekken. Dat is wat we moeten doen. Dat betekent dat we net als met data, kennis over duurzaamheid zullen moeten gaan halen en brengen. Delen met elkaar dus.'

Zelf wil hij graag het goede voorbeeld geven. 'Verbeter de wereld, begin met jezelf, zeggen ze, toch? Nou, daar zijn we mee bezig. Kuijs Reinder Kakes, ons eigen kantoor, bouwt bovendien een nieuw hoofdkantoor dat aan de laatste duurzaamheidsstandaarden voldoet. En daarbij bouwt NVM haar nieuwe kantoor volgens BREAAAM-standaarden. Als dit allemaal af is, begin ik aan mijn eigen huis. Dat zijn voor mij belangrijke interventies, die ik zelf kan doen. In 2022 zal ik vaker dit onderwerp op de agenda zetten!'



'VERBETER DE WERELD, BEGIN MET JEZELF, ZEGGEN ZE, TOCH? NOU, DAAR ZIJN WE MEE BEZIG'