



# Gijs Bessem

NVM Business in coronatijd #5

**Gijs Bessem – KroesePaternotte**

17 april 2020



**Achter de schermen werkte Gijs Bessem, managing partner van KroesePaternotte, keihard met zijn team om het steunakkoord voor de huuropschorting in de retail- en vastgoedsector mede mogelijk te maken. Een lobby van jewelste voor de NVM Business-makelaar. "Het komt niet aanvliegen, maar dit is wat je als makelaar nu kunt doen voor klanten."**

"Goede Vrijdag begon goed: eindelijk was daar een deal die wél zoden aan de dijk zet: voor retailers met minimaal 25 procent omzetverlies is er een huuropschorting voor de periode april, mei en juni 2020. Er is nu even lucht in de sector met deze set aan maatregelen, het zogenaamde 50/50-covenant. De verhuurder is verzekerd van enige inkomsten op korte termijn en de huurder van een noodzakelijke lastenverlichting.

Het was een hels karwei om alle stakeholders om tafel te krijgen, kan ik verzekeren. We deden mee achter de schermen in de lobby en hebben als KroesePaternotte écht onze rol gepakt. We hebben twee weken lang 24/7



gebeld en gesproken met huurders en verhuurders. “Ik ga niet betalen én ik ga géén water bij de wijn doen”, riepen ze in eerste instantie allemaal.

Als makelaar begon toen ons begon toen ons werk pas. We hebben in talloze gesprekken meningen gehoord en adviezen gegeven aan alle stakeholders. Bottomline was onze conclusie: ‘Het is irreëel om te zeggen in deze zeer ongewone situatie dat je niets meer gaat betalen als huurder of dat je niet mee wilt werken aan de loonopschorting als verhuurder’. Beide is gewoon kortzichtig. Uiteindelijk kwam er beweging.

Eerst werd er een plan gepresenteerd, waar eigenlijk helemaal niemand gelukkig mee was. Het was flinterdun en vol gaten. De retailsector voelde zich bovendien nauwelijks gehoord. En terecht natuurlijk. Als je elkaar echt wilt steunen in deze crisis dan zul je de pijn moeten delen. Drie maanden is dan een mooie termijn. Dat is wat stakeholders nu begrijpen.

Dat is de grote winst van dit convenant. Het is een fijn stukje polderen. De overheid – het ministerie van Economische Zaken - ondersteunt het voorstel, maar grijpt niet in. En dat is denk ik prima. Er is geen generieke afspraak te maken die voor alle retailers en vastgoedpartijen werkt in dezen. Als je kijkt naar de verschillende winkeliers en de verschillende situaties, dan is de conclusie dat er maatwerk noodzakelijk is. Met dit convenant ligt er nu een basis om redelijkerwijs met elkaar in gesprek te gaan. Vastgoedfinanciers, institutionele en private beleggers, huurders, verhuurders. Als makelaar helpen we daar bij.

### **Elke stad heeft een Kalverstraat**

Deze huuropschorting van drie maanden is écht nodig. Winkeliers op de A-locaties hebben nauwelijks omzet. De Kalverstraat in Amsterdam is verlaten door alle coronamaatregelen, op de Lijnbaan in Rotterdam kun je een tenniswedstrijd organiseren.

En elke stad heeft een Kalverstraat of een Lijnbaan, vergis je niet. Overal werkt het hetzelfde: er lopen normaal gesproken duizenden mensen door de straten en de impulsaankopen vormen een belangrijk deel van de omzet voor de retailers. Dat deel is nu in één klap weg, waardoor de branche zwaar in de problemen raakt. Vergeet niet dat in Q1 van ieder jaar het kapitaalbeslag het hoogste is.

Alle inkopen en de kosten daarvan worden gemaakt voor de voorjaars- en zomercollecties en de wintercollectie moet al worden besteld. Voor de grote ketens praat je dan zomaar over twee keer een half miljoen euro aan spullen die in de winkels hangen en zo snel mogelijk verkocht dienen te worden. De coronacrisis heeft daar een vette streep door gehaald.



# Gijs Bessem

NVM Business in coronatijd #5

Nu we een akkoord hebben bereikt, moeten we ook direct vooruit kijken. Ik geloof oprecht dat half mei alle winkels weer open zijn. Er zullen innovaties geïntroduceerd worden, dat kan niet anders. Bijvoorbeeld een bord boven de ingang van grote winkelketens, zoals in een parkeergarage, dat aangeeft hoeveel plekken er nog vrij zijn of natuurlijk dat het vol is binnen en je moet wachten.

Daar denken wij hardop over na. Dat maakt het vak op dit moment buitengewoon boeiend. De anderhalve meter-economie blijft nog wel een poos het leven beheersen en als makelaar moet je je rol pakken door je klanten te helpen. Wij hebben de kennis, wij zijn intermediair. Zet die dan nu in, is mijn advies aan alle makelaars. Nu kun je echt van toegevoegde waarde zijn voor je klanten; als alles hosanna gaat, jaaa, dan kan iedereen het....!

En denk niet 'onze klanten ontspringen de dans', want dat is natuurlijk niet zo. De gevolgen van de coronacrisis zijn nu als eerste zichtbaar in de retailsector, maar net zoals tijdens andere crises zullen ook andere branches geraakt gaan worden.

De kantorenmarkt kan zijn borst in dat opzicht natmaken. Wat dacht je van de Zuidas en de anderhalve meter distance? Daar moet je je als NVM Business-makelaar nu al op voorbereiden. Zo kun je je als adviseur onderscheiden voor je klant."

## Persoonlijk

### **Wat is het gekste wat je tijdens de coronacrisis hebt gedaan?**

"Vorige week zondag heb ik 24 uur lang mijn mond gehouden. Mijn stem was hees, ik was totaal uitgepraat. We hadden zojuist het akkoord bereikt en daarna ben ik helemaal voor één dag uitgetuned. Even geen WhatsAppjes meer, geen telefoon. Even helemaal niets op mijn woonboot. Dat was heerlijk."

### **Los van het zakelijke aspect, hoe denk jij persoonlijk over de coronacrisis?**

"Het klinkt misschien raar, maar ik heb gewoon nog geen seconde nagedacht over de wereldwijde consequenties of die voor mijzelf als mens. Nu is het moment om daar langzaam over na te gaan denken."

### **Wat vind je van de anderhalve meter-economie?**

"We hebben een groot, breed kantoor bij Kroese Paternotte, dus voor ons is het eigenlijk helemaal niet moeilijk om aan deze gezondheidsmaatregel te voldoen. En voor de mensen die het ogenschijnlijk wel moeilijk vinden, heb ik een



# Gijs Bessem

NVM Business in coronatijd #5

rekensom: ons Bruto Nationaal Inkomen in Nederland is 680 miljard euro per jaar. Daar werken we keihard voor met elkaar als landje. Elke dag dat deze crisis voortduurt, hebben we het dus met elkaar over 1,7 miljard euro. Daar wil je toch wel even een bochtje voor omlopen?!"

## **Wat heb je geleerd van voorgaande crises?**

"Op de dag dat Lehman Brothers omviel in 2008 was de fusie KroesePaternotte een feit. Zoiets verzin je niet, toch? We zijn in de daarop volgende crisisjaren jaar op jaar gegroeid. Puur door keihard te werken. Elke dag weer. Dat doen we nu ook. In crisistijd kun je echt business bedrijven, maar je zult er wel wat voor moeten doen. Dat is een les die ik nooit vergeet."