



Sander Heidinga

NVM Business in coronatijd #1

Sander Heidinga – NVM Business

1 april 2020



“Eén ding is zeker: we moeten vaart maken en nog sneller veranderen dan we vier weken geleden al dachten.”

Een interview met NVM Business-voorzitter Sander Heidinga gaat in deze hectische periode in twee telefonische gesprekken. De actualiteit verandert zo snel, dat hij er waarde aan hecht om zijn uitspraken na een paar dagen aan te scherpen. Het typeert de ambitie en de gedrevenheid van de nieuwe voorzitter. Met rake oneliners verduidelijkt hij 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.”

De kersverse voorzitter (gekozen in november 2019) noemt drie thema's waar hij de aankomende jaren hard aan gaat trekken: 1) toegevoegde waarde voor de leden, 2) data toegankelijk maken voor concreet gebruik en een verdere automatisering in de commercieel vastgoedsector. Daarmee kiest de nieuwe NVM Business-voorzitter – die tevens zitting neemt in het algemeen bestuur van



Sander Heidinga

NVM Business in coronatijd #1

NVM – ervoor om de ingezette koers van oud-voorzitter Marcel de Boer voort te zetten.

De voorzitter

“Het is een eer om zo’n grote vereniging te mogen leiden. 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.

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. Van 1987 tot en met 1990 was oud-directeur van Kuijs Reinder Kakes - Wim Van Velzen - voorzitter van NVM. Hij is zelfs erelid geworden. Ook een andere oud-directeur van ons kantoor, Ton Komen, heeft jarenlang zitting in het NVM Business-bestuur gehad. Die traditie zet ik nu voort.

Laatst liep ik oud-NVM-voorzitter Wim Van Velzen tegen het lijf. Hij is in de tachtig en woont naast ons Kuijs Reinder Kakes-kantoor in Zaandam. Hij feliciteerde me en had direct een goede raad ‘Hou er rekening mee dat het voorzitterschap enorm interessant is, maar het gaat je wel veel tijd kosten’, zei hij. Nou, daar heeft hij zeker gelijk in.

NVM Business

“Natuurlijk voel ik druk op mijn schouders. 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.

Het is boeiend. In de korte tijd dat ik nu NVM Business-voorzitter ben, heb ik al de nodige avonturen en discussies meegemaakt. En dat moet ook: er heerst een positieve vibe in de ledenraad, we werken met heel goede mensen samen en we hebben een plan voor de toekomst!

Dat begint overigens bij 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 klanten te helpen? Zo kunnen zij - onze klanten - en wij onze boterham blijven verdienen in de toekomst.

Dat lijken basale vraagstukken, maar die uitgangspunten bepalen wél welke keuzes NVM Business gaat maken. Zowel direct naar onze leden toe, als indirect.



Sander Heidinga

NVM Business in coronatijd #1

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 de NVM vermogend is. De vraag die ik al meermalen heb gehoord: 'Wat gaan jullie met dat geld doen?' Dat is natuurlijk een legitieme: we zijn een coöperatie geworden met als impliciete doelstelling '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.

Dat betekent overigens niet dat we aankomende maanden niet meer met elkaar kunnen praten. Dat is onzin. En als ik het zo inschat, wil het overgrote deel van de leden geen gelduitkering maar liever een investering die hen in staat stelt om te innoveren. Daar moeten we afspraken over maken met elkaar.

Toegevoegde waarde, data en automatisering

"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 NVM Business sterk. Je ziet een positieve sneeuwbal – kantoren, groot en klein, sluiten zich aan – wat ons nog sterker maakt.

Zeker als je praat over data is omvang belangrijk. 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.

NVM Business is er klaar voor. 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.

Coronacrisis

"Ik heb heel veel bewondering, voor de manier waarop NVM Business-leden op dit moment anticiperen op de nieuwe werkelijkheid in het commercieel vastgoed.



Sander Heidinga

NVM Business in coronatijd #1

Ik zie een optimistische, maar ook reële kijk op wat er gaande is. Dat drijft ons samen door deze wedstrijd heen.

Of deze coronacrisis een fikse tegenvaller of een ontzettende klap is, dat valt nog te bezien. Het is te vroeg om conclusies te verbinden aan de cijfers die we nu verzamelen, de verhalen die we horen en de emotie die begrijpelijkerwijs aanwezig is.

Een ding is duidelijk na een maand corona in Nederland: we moeten als NVM Business nog veel sneller veranderen en innoveren dan we een paar weken 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.

Wat we nu zien aan de hand van data en horen van experts is dat de crisis niet te vergelijken is met de vastgoedcrisis. Deze crisis zal korter duren, maar scherper zijn. Zo is de verwachting met de kennis van nu.

Wat er gebeurt bij NVM Business-leden is heel divers. Als je naar de mkb-kant kijkt, met vooral winkels en horeca als werkterrein, dan is het daar stil. Er is binnen een paar dagen een behoorlijk stuk weggeslagen. Klanten van de grotere kantoren vragen uitstel van betaling aan of houden de hand op de portemonnee. Dat raakt ons in de gehele linie.

Er zijn ook lichtpunten: in de vastgoedcrisis heb ik gezien dat de makelaar bij uitstek een beroepsgroep is die in staat is om te veranderen. Vergeet niet: er zijn in de vastgoedcrisis nauwelijks faillissementen geweest onder makelaars en taxateurs in het commercieel vastgoed. Dat vertelt mij wat ik eigenlijk al wist: we zijn flexibele ondernemers, die snel kunnen schakelen en handelen naar een nieuwe waarheid. Ook nu. Daar houd ik me aan vast."

3x Persoonlijk

Waar moet je om glimlachen?

"De afgelopen weken heb ik middels Skype en andere digitale vergadertools gesproken over grote zaken. Een paar keer zat ik in zo'n digitale meeting en zag ik op de achtergrond sprookjesbehang en kinderknuffels. Zag ik dat nou goed? Ja, ik zag het goed! Degene met wie ik zaken moest doen, deed zijn stinkende best om thuis rustig te kunnen videobellen en deed dat in een kinderslaapkamer. Het contrast tussen het onderwerp waarover we spraken en de setting waarin



Sander Heidinga

NVM Business in coronatijd #1

dat gebeurde, vind ik heel erg leuk. We doen allemaal ons uiterste best om in deze periode het werk door te laten gaan!”

Wat mis je nu het meeste?

“Ons gezin is gek op het strand en op kitesurfen. Kitesurfen is voor mij de ultieme ontspanning. De aandacht en concentratie die het vraagt, heerlijk! Van links en rechts komen golven en iedere meter die je aflegt, vraagt meteen om aanpassing en de blik voorwaarts. Je zou daar een mooie parallel kunnen leggen met wat de huidige tijd van ons NVM Business-leden vraagt.”

Waar heb je bewondering voor?

“De gekozen aanpak van ons kabinet in de strijd tegen corona in Nederland. Wél verscherpte maatregelen, maar geen totale lock down. Om aan de ene kant de anderhalve meter-economie door te laten draaien en om aan de andere kant het aantal besmettingen te spreiden over een periode, zodat onze ziekenhuis-capaciteit de vraag kan blijven beantwoorden. Dat vind ik een hele moeilijke beslissing en daar heb ik bewondering voor.”