

'Kalmte en reflectie, nu de waan van de dag niet regeert'

Blijf zoveel mogelijk in contact met klanten en opdrachtgevers, raadt Henri Boers – partner bij Boers & Lem – bedrijfsmakelaars aan. 'Zo kunnen we klaarstaan als deze ellendige crisis voorbij is en er weer kansen komen.'



Boers & Lem is een makelaarskantoor gespecialiseerd in commercieel vastgoed in de regio Twente. Medeoprichter Henri Boers is sinds medio 2017 ook bestuurslid van NVM Business. Boers & Lem is gespecialiseerd in de verkoop en verhuur van commercieel vastgoed, in advisering en consultancy en het uitvoeren van taxaties.

"Hoe is het leven in coronatijd? Ik blijf er relatief kalm en positief onder, omdat we toch weinig invloed hebben op het verloop van de coronauitbraak. Mijn telefoon staat dan ook niet roodgloeiend door belletjes van bezorgde NVM-bedrijfsmakelaars. Wij makelaars zijn toch geneigd om te denken in kansen in plaats van bedreigingen. Gelukkig hebben we privé niet direct met het coronavirus te maken gehad. Mijn vrouw, zoons, dochter en ikzelf zijn gezond van lijf en leden.'

Leraar

'Sinds de coronacrisis ziet mijn gemiddelde werkdag er heel anders uit. Uiteraard behoren fysieke ontmoetingen – of het nu gaat om een vergadering, een taxatie of een klantafsprake – nu even tot de verleden tijd. Ik heb de afgelopen weken nog nooit zoveel tijd doorgebracht met mijn gezin. Dat is een enorme verrijking. Maar net als zovelen zijn ik en mijn vrouw nu ook leraar van onze kinderen nu school en kinderopvang dicht zijn. Dat is nog best moeilijk. Zodra de kinderen naar bed gaan, ga ik dus weer aan het werk.'

Positief effect

'Er zitten meer positieve kanten aan de huidige situatie. We worden altijd geregeerd door de waan van de dag. Nu zijn we gedwongen om stil te staan en te reflecteren. Waar willen we met ons bedrijf naar toe, is onze focus goed, waar moeten we meer tijd en energie insteken? Elk van ons is bezig om daar antwoorden op te formuleren. Ook positief is dat ik als traditioneel ingesteld persoon nu enorm veel leer over datatechnologie en online-toepassingen. Ik maak me nu allerlei nieuwe technieken en gadgets eigen, waardoor ik mijn werkdag efficiënter kan indelen."

Cruciale rol

"Op de Twentse commerciële vastgoedmarkt spelen commercieel vastgoed makelaars nu een cruciale rol. Veel vastgoedbeleggers die mij bellen, zitten verlegen om goed advies. Ze worden overspoeld met vragen van huurders om huurkorting of zelfs een tijdelijke huuropschorting. De meeste beleggers zijn welwillend naar hun huurders. Per belegger en zelfs per object moeten we maatwerk leveren. Onze klanten hebben ook veel behoefte aan actuele taxaties. Die kunnen we gelukkig uitvoeren met de digitale taxatiemodules van het Taxatie Management Instituut. Maar lastig is het wel, nu referentiewaarden weinig houvast bieden en de uitkomst van de virusuitbraak nog onbekend is."

Deals

"Over de impact kan ik nog geen uitspraken doen. Logischerwijs vallen er klappen op de retailmarkt. Niettemin hebben we onlangs een winkelruimte verhuurd. Dat is een lichtpuntje waar we ons aan kunnen vastklampen. Kantoren zijn nog gewoon open, hoewel werknemers vanuit huis de bedrijven draaiende houden. Het doen van echte deals is lastig. Op de hele markt is het adagium; als er geen dringend besluit nodig is, wordt dat ook niet genomen. De bouw van kantoren en bedrijfsruimten gaat vooralsnog door. Veel huurtransacties staan wel on hold. Er is gewoon teveel onzekerheid, omdat niemand weet hoe lang de beperkende maatregelen duren."

Nieuwe kansen

"Geluk hebben de meeste partijen aardig wat vet op de botten. De afgelopen twee jaar kampten we met een tekort aan goed beleggings- en nieuwbouwproduct. Ik verwacht dat door deze crisis nieuwe beleggingskansen ontstaan. Op de logistieke verhuurdersmarkt zie ik zeker kansen. De vraag naar logistiek vastgoed kan stijgen nu e-commerce vanwege de lockdown extra hard groei. Kantoren zijn al belangrijk als een plek van ontmoeting en inspiratie. Die trend zal zich alleen maar versterken. Werknemers zullen straks dolblij zijn om weer naar de flauwe grappen van hun collega te kunnen luisteren.

Ik raad NVM Business-leden tot slot aan om in deze moeilijke tijd zoveel mogelijk in contact te blijven met klanten en opdrachtgevers. Niet alleen om op de hoogte te blijven nu elke dag het perspectief verandert. Maar vooral om klaar te staan als deze ellendige crisis voorbij is en weer kansen komen."

4x Persoonlijk

Wat is een positief effect van deze crisis op persoonlijk vlak?

"Ik heb tijd om stil te staan wat echt belangrijk is in mijn leven. En dat zijn mijn familie en onze gezondheid. Dus we bewegen veel met zijn allen en proberen zo goed en gezond mogelijk te eten."

Welke plek die u nu niet kunt bezoeken, mist u het meest?

"Het voetbalstadion van FC Twente. Ik was tot vorig jaar lid van de Stichting F.C. Twente en blijf de club een warm hart toedragen."

Wat gaat u als eerste doen als de lockdown voorbij is?

"Privé mijn familie en vrienden bezoeken en zakelijk de belangrijkste relaties bezoeken."

Welk afgeblazen evenement gaat u het meeste missen?

"Ik keek erg uit naar het EK Voetbal. Maar wat in het vat zit, verzuurt gelukkig niet."



'Met ons vastgoedspreekuur houden we feeling met de markt'

Bas Uppelschoten, makelaar/taxateur bij Arcuris, laat zien dat de dienstverlening niet hoeft te lijden onder de coronacrisis maar zelfs beter kan zijn. Met een dagelijks Skype-vastgoedspreekuur, een online Ledenraadsvergadering en digitale koffiepauzes geeft hij vastgoedondernemers, NVM Business-leden en directe collega's houvast.



Arcuris Makelaars is een groot makelaarskantoor uit Almere. De bedrijfshuisvestingstak was vorig jaar blijkens onderzoek zelfs marktleider in de provincie Flevoland. Uppelschoten is behalve makelaar/taxateur ook regiocoördinator Midden binnen NVM Business en lid van de Ledenraad van de NVM.

"De behoefte aan contact tijdens deze coronacrisis is groot. We zijn nu eenmaal sociale dieren. De meeste collega's werken al bijna drie weken thuis (publicatiedatum 6 april). We blijven elkaar echter zien om nieuws te delen en elkaar te motiveren. Online besprekingen doen we nu via de applicatie Teams. Ook hebben we een digitale koffiepauze gelanceerd. In twee groepen van vijf praten we gezellig over koetsjes en kalfjes maar bespreken we ook serieuze zaken en delen we eveneens grappige en opbeurende filmpjes en mopjes."

Echte aandacht

"Ook de NVM Business-leden hebben onderling veel contact. We blijven zaken met elkaar doen, maar vragen ook hoe het met ze gaat en of ze ergens hulp bij nodig hebben. Besprekingen gaan ook gewoon door. Zo hielden we deze week een online Ledenraadsvergadering met 35 mensen; dat werkte prima. Om me heen zie ik dat iedereen het goede uit deze crisis probeert te halen. Overal helpen mensen elkaar, gunnen ze elkaar het beste en is er echte aandacht voor elkaar. We kunnen meer tijd doorbrengen met ons gezin. Voor mij is het ook een periode om te ontstressen."

Huurdeal

"Het aantal afspraken van ons kantoor is gehalveerd. Maar we bezoeken ook steeds vaker klanten en doen taxaties, uitgerust met nachtnemen de RIVM-voorschriften. Er zijn nog steeds bedrijven op zoek naar huisvesting. Zo is er een bedrijf dat voor 20.000 m2 nieuwbouw had getekend. Dat project staat nu on-hold, maar ze hebben dringend huisvesting nodig. Wij hebben dit bedrijf gekoppeld aan een belegger. In normale tijden zou die niet tekenen voor een 1-jarig huurcontract, maar nu is hij er dolblij mee."

Vastgoedspreekuur

"In crisistijd ontstaan tal van creatieve ideeën. Binnen Arcuris hebben we bedacht om een gratis vastgoedspreekuur te beginnen. Heel veel vastgoedprofessionals zitten met praktische vragen. Wat doe je met huurders die geen huur meer betalen? Wat doe je als je midden een overname zit? Elke dag zijn we tussen 15.00-16.00 uur bereikbaar via Skype. Niet alleen voor klanten en relaties, maar voor iedereen met vastgoedvragen. Op deze manier kunnen we ondernemers helpen, houden we feeling met de markt en kweken we goodwill. Het is natuurlijk ook mooi meegenomen als we hier nieuwe business uithalen, maar daar is het ons niet per se om te doen."

Tweedeling

"In Flevoland zie ik een tweedeling in de markt. Logistiek, zorg en supermarkten hebben het veel harder. De horeca is stilgevallend, net als de lokale retailers en de meeste grootwinkelbedrijven. Lokale retailers houden hun deuren open en proberen op creatieve wijze hun klanten te bedienen; veel bezorgen thuis, anderen geven online seminars en workshops. Vastgoedbeleggers doen geen nieuwe aankopen meer. Ze richten zich volledig op hun huurders en halen later gepland onderhoud en renovatie naar voren. Bouw- en klusbedrijven hebben weer baat bij deze nieuwe opdrachten."

Structureel

"Ik denk dat deze coronacrisis een structurele impact zal hebben. We beseffen dat we niet meer in de auto naar allerlei vergaderingen moeten. Een conference call volstaat. Dat leidt tot minder files en schonere en blauwere luchten, zo lijkt wel. Straks zijn nog meer mensen gewend aan het gemak van e-commerce, waardoor de logistieke markt harder gaat groeien. Kantoorgebruikers zullen nog efficiënter met hun kantoorruimtes omgaan, terwijl ze hun online infrastructuur zullen uitbreiden. Software- en Cloud leveranciers zijn spekkopers in deze tijd."

Marktbeweging

"Bij Arcuris hadden we een heel goed eerste kwartaal. Die transacties mee vooruit. Het aantal nieuwe vastgoednotaties zal de komende twee maanden behoorlijk lager zijn, verwacht ik. Maar ik zie het niet negatief in. De crisis van 2008 en 2009 zijn we ook goed doorgelopen. Bovendien is er in een slechte markt ook beweging. Deze crisis stelt ons in staat achterstallig werk in te halen. Hiervoor hadden we het eigenlijk te druk. En we kunnen nu extra tijd aan onze klanten geven."

Groei regio

"Ik denk dat we het straks weer druk krijgen. Arcuris zit in een groei gebied. Almere krijgt er tienduizenden woningen bij, vliegveld Lelystad gaat op den duur open, er is voldoende infrastructuur en dit land is een goede plek om bedrijven aan. Vastgoedbedrijven en makelaars doen er goed aan het komende moeilijke halfjaar hun mensen aan boord te houden. Vorige maand kampten bedrijven nog met een enorm arbeidstekort. Na deze crisis kan de markt weer hard aantrekken en zal goed opgeleid personeel weer schaars worden."

4x Persoonlijk

Wat is voor u het lastigst aan deze coronacrisis?

"Mijn ouders en schoonouders zijn al op leeftijd, dus die zien we nu voorlopig even niet. Voor hun ook een gemis dat ze de kleinkinderen niet kunnen zien. Gelukkig kunnen we met Skype nog visueel contact houden, al is dat wel minder gezellig."

Heeft u nieuwe activiteiten opgepakt nu andere zijn weggefallen?

"Mijn Trimhockey-competitie is gestopt. Om toch lekker bezig te zijn heb ik eerder dan gebruikelijk mijn racefiets gepakt. Ook wandel ik nu met mijn vrouw en kinderen geregeld een flink stuk in de omgeving. Daar kom ik dan gek genoeg weer mijn hockeyvrienden tegen. Alles beter dan achter de TV gaan zitten."

Heeft u al een reis in het water zien vallen?

"Mijn broer woont in Kopenhagen en is binnenkort jarig. Daar kunnen we dus niet heen. Ik denk dat we maar gaan kwartetten met de vliegtickets."

Welk uitje mist u het meest?

"Met thuis te zijn. Als de lockdown voorbij is, zal ik met vrienden lekker weer een terrasje willen pakken en natuurlijk mijn ouders weer bezoeken."