Henri
Boers
eigenaar Boers & Lem &
bestuurder NVM Business

BEZINNING IN 2020 EN ZOEKEN NAAR BALANS

Alsof de pauzeknop werd ingedrukt in Q2. Zo voelde het voor Henri Boers. Als eigenaar van bedrijfsmakelaar Boers & Lem, maar ook als bestuurder van NVM Business en als vader van een gezin. ‘Het zette me aan het denken: ‘Wat is nou echt belangrijk in dit leven?’ Het heeft mij - en vastgoed-collega’s om mij heen - ook veel goeds gebracht deze crisis.’

Nog even en dan is Henri Boers veertig jaar oud. Nog vóór het coronatijdperk omcirkelde hij die datum in zijn agenda, voorbestemd voor een feest in zijn vertrouwde omgeving, het oosten van het land. Hij zou spreekwoordelijk “uitpakken” voor vrienden, familie, zakelijke relaties en tegelijkertijd zijn housewarming voor zijn nieuwe woning houden.

De klap in Q2 - het coronavirus dat Nederland sindsdien in zijn greep houdt - zette een streep door zijn feestplannen en in één adem kwam er zakelijk gezien een abrupt einde aan de explosieve groei die veel NVM Business-leden de afgelopen jaren hebben doorgemaakt. Ook die van zijn eigen bedrijfsmakelaardij Boers & Lem.

‘De wereld stond letterlijk stil. Niet alleen voor mij als makelaar, maar met mij, voor heel veel NVM Business-leden’, spreekt de bestuurder. ‘Het eerste kwartaal van 2020 was gewoon goed voor het commercieel vastgoed. In het tweede kwartaal zagen we in één klap een omzetverlies van 45 procent. Dat was een dreun van jewelste. Ik ben toen eigenlijk vooral rustig gebleven en probeerde die rust ook te delen met onze leden. Panikeren zit niet in mijn aard. Je wint er ook niets mee. Als je even rustig nadenkt dan kom je tot de conclusie dat er geen schuldige is in deze crisis. Dus ik kan me wel heel erg druk gaan maken, maar ik kan geen invloed uitoefenen op wat er gebeurt dit jaar. Ik kan ook geen voorspellingen doen, dat zou onzinnig zijn. Ik ben één van de zeventien miljoen bondscoaches van Nederland, maar niet één van de zeventien miljoen virologen of economen.’

Grote thema’s rond vierkante meters

Henri Boers voert het gesprek terwijl Q4 net één dag oud is. Hij blikt terug en relativeert. In maart, april en mei zag hij dat de retail- en kantorenmarkt forse tikken kregen, met als gevolg weinig tot geen transacties voor NVM Business-leden in die deelsectoren.

Pessimistisch is hij allerminst. ‘Ik bekijk het meer inhoudelijk en dan merk ik dat het voor ons als makelaars en taxateurs voor nieuwe invalshoeken zorgt. We worden geconfronteerd met nieuwe gedachten van onze opdrachtgevers, daar zullen we als professionals in het commercieel vastgoed in mee moeten gaan. Vragen als ‘Hoe gaan we ons personeel huisvesten na corona?’, is een van de grote thema’s geworden. Ik zie daarin twee sporen: de ene ondernemer zal gaan bezuinigen op vierkante meters vanuit de gedachte dat personeel meer thuis gaat werken, de ander zal juist meer gaan investeren om personeel de anderhalve meter ruimte op kantoor te kunnen bieden.’

Hij pauzeert een paar seconden en laat een stilte vallen. ‘Ik denk overigens dat de ambitieuze organisaties geen andere keuze hebben dan de juiste voorwaarden te scheppen om jong talent op kantoor te kunnen blijven huisvesten. De *war on talent* is enorm. Jongeren willen daarbij niet elke dag op vijftig of zestig vierkante meter thuis leven én werken. Dat is wel duidelijk. En vanuit werkgeversperspectief kun je gerust stellen dat een jong team begeleiding nodig heeft. Jonge talenten moet je volwaardig professioneel coachen. Dat doe je niet elke dag op afstand, via Teams of Zoom.’

Dan verder: ‘Ik hoor nieuwe geluiden van opdrachtgevers. Daarin merk ik dat de bewustwording bij ondernemers over goed werkgeverschap, waarbij veilige en gezonde werkplekken centraal staan, terug is van weggeweest. Het belooft een interessante tijd voor ons te worden in het commercieel vastgoed. Dat staat vast.’

2020 niet zo slecht

Iets verderop in het gesprek proberen we Henri Boers te verleiden tot een voortijdige conclusie over het coronajaar 2020. ‘Ik denk dat onze onderneming dit jaar toch nog gaat plussen’, roept hij direct. ‘Dat is het gekke van 2020. Als ik afstand neem van de coronacrisis en puur zakelijk kijk dan zeg ik: ‘Het is jammer van Q2, maar Q3 heeft heel veel goedgemaakt en in Q4 verwachten we opnieuw veel transacties, zo vlak voordat de overdrachtsbelasting wordt verhoogd’. 2020 wordt niet top, maar is niet zo slecht als we in april dachten.’

Het is een positieve kijk op een negatief jaar, waarin Nederland en de rest van de wereld afscheid nam van hoogconjunctuur en economisch, sociaal en medisch grote uitdagingen zagen opdoemen.

‘Ik ben één van de zeventien miljoen bondscoaches van Nederland, maar niet één van de virologen of economen’

ZAKELIJKE VOORUITBLIK

Wat zijn jouw plannen voor 2021?

Voor 2021 heb ik besloten me meer te focussen op beleggingstransacties. Besloten om hierbij ook commercieel assetmanagement aan de bestaande activiteiten toe te voegen en de blik vanuit de regio Twente te vergroten naar Oost Nederland. Dit betekent voor mij minder manusje van alles en meer focus.

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK

Wat ga je anders doen dan in 2020?

De afgelopen twee jaren heb ik flink verbouwd. Een nieuw bedrijfspand, een nieuwe woning en deze zaken zijn nu klaar. Dit heeft een behoorlijke impact gehad op mijn vrije tijd en mijn gezinsleven. Een dag thuiswerken wordt sowieso standaard en regelmatig blijven bewegen wordt onderdeel van de agenda. Het goede voornemen is ook om meer tijd aan mijn gezin te besteden en dit jaar dan ook de laatste werkzaamheden af te ronden.

‘Corona is meer dan vervelend. Dat is een understatement. Maar ik weiger mijn positiviteit over boord te gooien. Ik behoud die spirit, zo ben ik nu eenmaal en zo stimuleer ik vooral dat we blijven doen wat wél mogelijk is, in plaats van sikkeneuren over wat niet kan.’

Hij noemt een aantal voorbeelden. ‘We zagen bijvoorbeeld in Q2 ons personeelsuitje in duigen vallen, maar op het moment dat de coronamaatregelen in Q3 wat versoepeld werden, zijn wij direct met ons team naar Den Bosch gegaan voor een cursusdag met overnachting. Ook hebben we met NVM Business onze jaarlijkse studiereis laten doorgaan. Geen Ibiza, maar Texel dit keer. Ook een eiland en ook inspirerend! Dat zijn belangrijke ontmoetingen. Ons werk is en blijft *peoples business*. Daar hoort interactie bij met collega’s en NVM Business-leden onderling die kennis en ervaringen kunnen delen.’

Ontmoetingen faciliteren, het is een van de uitdagingen in 2020 en 2021 voor NVM Business, zo stelt Henri Boers. ‘De corporates hebben zich bij ons aangesloten. Daar zijn we ontzettend blij mee, niet in de laatste plaats omdat onze vereniging daarmee meer in balans is gekomen. Zowel NVM als geheel - we hadden toch een beetje het stempel van Wonen maar zijn nu ook de grootste brancheorganisatie op het gebied van commercieel vastgoed - maar ook qua verdeling grote en kleinere spelers binnen NVM Business zijn we meer in evenwicht. Die balans willen we benutten door leden met elkaar te laten kennismaken en laten leren van elkaar. Corona dreigde roet in het eten te gooien, daarom hebben we voor onze periodieke events en communicatiemiddelen digitale oplossingen bedacht. Het Vierde NVM Business Innovatiecongres op 26 november is daar een mooi voorbeeld van. “Alive en kicking”, zoals het congres dit jaar heet, wordt vanuit de Werkspoorkathedraal in Utrecht gestreamd. Achteraf zullen alle fragmenten ook online breed gedeeld worden, waardoor de online exposure per fragment heel groot zal zijn. Juist in deze tijd, waarin we terecht zijn gekomen in een onverwachte crisis, is het van belang met elkaar te praten over de keuzes die we maken, de visies die we hebben en de innovaties die noodzakelijk zijn. Want er gaat geen dag voorbij zonder dat we herinnerd worden aan de beperkingen en consequenties van Covid-19.

Onder leiding van Jeroen Pauw gaan we daarom dit jaar op zoek naar de verhalen uit deze Covid-19 periode. Deze moeten overstijgend zijn voor de gehele vastgoedsector en door belangrijke decisionmakers uit de branche herkenbaar en typerend voor de nieuwe realiteit, worden verteld. ‘En hoe nu verder?’ Dat is de grote vraag die bij alle gesprekken centraal staat. Daarmee laat NVM Business zich weer van zijn beste kant zien. Het is innovatief en positief!’

Uitzoomen en analyseren

Hij blaast stevig uit. Het lijkt alsof hij daarmee de eerste drie kwartalen van 2020 in één adem samenpakt. ‘Dit jaar - en de trendbreuk die we zien - heeft ook veel goeds gebracht hoor. Voor de overgrote meerderheid is 2020 een overgangsjaar en in dat jaar denken veel vastgoedondernemers na over grote zaken hoor ik om me heen: ‘waar koers ik op af met mijn onderneming, wat ben ik aan het doen als ondernemer en doe ik dat nu wel op de juiste manier?”

Hij kaart het onderwerp niet voor niets aan; het geldt ook voor Henri Boers zelf. Zo vlak voor zijn veertigste, middenin de coronacrisis, zoomt hij uit en analyseert scherp zijn eigen functioneren. Als bestuurslid van NVM Business, als ondernemer en als gezinsman. ‘Ik ben er trots op dat we tussen 2012 en 2020 met Boers & Lem van twee naar veertien medewerkers zijn gegroeid. We zijn succesvol geweest in het oosten van het land, hebben veel transacties mogen doen en zijn gegroeid qua kennis en kunde, maar we hebben er ook enorm veel energie ingestoken. Misschien wel teveel. Ik heb moeten constateren dat mijn work-life-balance niet goed was. Ik heb mezelf hardop de vraag gesteld: ‘Wat vind je nu het belangrijkste Henri, heel veel geld verdienen of tijd doorbrengen met je naasten?”

Het is een bijeffect van de coronacrisis: een stuk bezinning. ‘Het verbaast me dat ik de crisis nodig heb om tot zulke grote vragen te komen, trouwens. Als ondernemer en als mens dacht ik altijd dat ik alles onder controle had. Hard werken en dan gewoon wat meer op vakantie gaan. Maar in feite is dat laatste natuurlijk een schijnrust. Voor mezelf en voor het gezin. Daar ga ik in 2021 een andere balans in vinden.’

Nieuwe stappen

Hij neemt een klein beetje afstand van Boers & Lem en start per 1 januari een nieuwe asset management & investment agency op. ‘Het past bij de persoonlijke ontwikkeling die ik doormaak’, zegt hij. ‘Ik zeg het als bestuurder van NVM Business ook soms tegen leden: pak de kansen die je ziet. Serieus en grondig! Nieuwe stappen zijn goed voor jezelf, het geeft je energie en dat is daarmee ook goed voor onze klanten. Dat is dus precies de weg die ik bewandel.’

In zijn geliefde oosten van het land ziet hij kansen. De commercieel vastgoedmarkt heeft zich ook buiten de Randstad in rap tempo geprofessionaliseerd, zo stelt hij. ‘We zien hier dat asset management vaak door accountants wordt gedaan en dan logischerwijs in de geest van een accountant wordt ingevuld. Met een vastgoedachtergrond kunnen we het beter. We kunnen dit stuk integreren in het geheel van onze keten. Zo kunnen we nog meer waarde toevoegen voor onze klanten. Ik heb er ontzettend veel zin in.’ •

‘Je denkt als succesvol ondernemer dat je alles onder controle hebt, maar dat blijkt niet zo te zijn’

ZAKELIJKE TERUGBLIK 2020

Welk cijfer geef je 2020:
4

Belangrijkste moment:
Uitbraak corona

Beste zet:
Aanstellen van een officemanager

Verste zakenreis:
Alle reisjes zijn geannuleerd...

Mooiste deal:
Ik heb in juli een aankoop van een grootschalig complex met commerciele ruimten, 40 woningen en parkeergarage gerealiseerd in Enschede. Maar het jaar is nog niet voorbij

Mooiste stad:
Ik heb geen voorkeurstad

Welk effect heeft Corona op je business gehad:
Behoorlijke terugval in Q2

Waarvan had je meer willen doen dit jaar:
Uiteindelijk wil je altijd meer deals doen

Grootste irritatie:
Negatieve mensen zonder enige zelfreflectie

Grootste misser:
Pff dat zijn er veel. Regelmatig gevallen, maar ik sta altijd weer op

Grootste verlies:
Het overlijden van mijn vader in 2013

Aan wie geërgerd:
Ik erger mij aan de complotdenkers

Uw devies:
Je kunt beter spijt hebben van wat je wel hebt dan wat je niet hebt gedaan

PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2020

De grootste les van 2020 was voor mij:
Dat mijn work-life-balance niet in orde was en is

Welk cijfer geef je 2020:
4, ik heb weer behoefte aan al die sociale contacten

Topserie Netflix:
We kijken nu naar Ozark, maar persoonlijk vond ik Gomorra de leukste

Sportieve hoogtepunt:
Handhaving FC Twente

Bioscoopfilm:
Beste film blijft The Godfather

Beste plek om te wonen:
No place like home, oftewel in de Regio Twente