



# GEZAMENLIJKHEID VERPLICHT TOT VUIST RICHTING DEN HAAG

NVM Business is de grootste brancheorganisatie in het commercieel vastgoed, waar inmiddels 90% van de commercieel vastgoedadviseurs bij is aangesloten. Die gezamenlijkheid verplicht, en schept kansen. In het delen van kennis, nu de rol van vastgoedadviseur steeds breder wordt, maar zeker ook in actie richting Den Haag. De overheid wordt als onbetrouwbaar ervaren, zegt Henri Boers, bestuurslid NVM Business en eigenaar Boers Real Estate. 'We worden allemaal hard geraakt door het gebrek aan eenduidig beleid.'

# ‘WE KAMPEN MET EEN MISMATCH TUSSEN HET AANBOD VAN GEDATEERD VASTGOED EN DAT WAAR DE MARKT BEHOEFTE AAN HEEFT’

Bij Henri Boers is het vastgoed er ‘met de paplepel in gegoten’. Zijn vader had een makelaardij en zelf begon hij op zijn 25e bij Zadelhoff. Naast vastgoed en makelaardij studeerde hij bedrijfskunde. ‘Het zit hem voor mij in die combinatie. Ik denk dat ik ook echt een ondernemer ben. Wat ik het leukste vind aan dit vak is dat je met vastgoed op een goede manier rendement kunt maken. Ondernemen in vastgoed, hier komt het allemaal samen.’ In 2012 begon hij Boers en Lem, dat meerdere FD Gazellen won. In 2021 slaat Boers een nieuwe weg in, met de oprichting van Boers Real Estate, waarmee hij inmiddels een team van acht medewerkers heeft opgebouwd en twee vestigingen heeft, in Enschede en Deventer. ‘We doen taxaties, makelaardij, en zijn nu ook bezig om het investment management verder op te zetten. Alles is gericht op commercieel vastgoed, met name voor de beleggersmarkt. Onze drive is om waarde toe te voegen voor beleggers. Ik vind het ontzettend leuk om te werken met jonge mensen, die echt iets willen neerzetten, het ambitieniveau is groot. Het geeft me veel energie om met dit jonge team weer een heel nieuw bedrijf neer te zetten.’

## Mismatch

Dat succesvol zijn in deze branche in de huidige markt niet meer zo vanzelfsprekend is, staat buiten kijf. Trends in de markt die beginnen in de Randstad sijpelen door naar de regio, ziet Boers. ‘Omdat het prijsniveau en de rendementen hier in Oost-Nederland anders liggen dan in de Randstad, komt de klap qua prijscorrecties hier wat minder hard aan. Op dit moment speelt in onze regio vooral een behoorlijke mismatch tussen wat er aangeboden wordt en wat de markt vraagt. Waar we

ook tegenaan lopen is dat nieuwbouw heel moeilijk is. Voor zowel kantoren als woningen is dat op dit moment vrijwel niet door te rekenen, onder meer door hoge bouwkosten, rente en regelgeving. Er is ook veel vraag naar bedrijfsruimtes, maar daar speelt de beperking dat er nagenoeg geen grond meer beschikbaar is én geen stroomcapaciteit.’ Wat bij alle leden door het hele land speelt is het gebrek aan eenduidig landelijk beleid, zegt Boers. ‘De overheid wordt als onbetrouwbaar gezien, daar loop je als ondernemer tegenaan als je wil investeren in de toekomst. Vooral ook omdat er een gigantische behoefte is op het gebied van woningen en bedrijfsruimte, dan wil je dat de overheid je partner is en geen hindermacht.’

## Hard getroffen

NVM Business vindt het dan ook belangrijk en aan de stand verplicht dat leden met elkaar optrekken om als brancheorganisatie een vuist te kunnen maken en samen op te trekken ‘richting Den Haag’. Henri Boers: ‘We hebben als brancheorganisatie maar zeker ook in de gehele vastgoedbranche een gezamenlijk belang om naar de politiek toe een standpunt in te nemen. Ook ontwikkelaars en beleggers hebben hier last van.’ Het gevoel is dat de vastgoedbranche proportioneel wel érg hard wordt getroffen door een keur aan beperkende maatregelen. Boers: ‘Wij hechten veel belang aan transparant communiceren, dat betekent ten eerste dat we graag een langetermijnvisie hebben vanuit de overheid, zodat ook duidelijk is wat de spelregels zijn als je in vastgoed investeert, zodat wij als makelaars daarin ook goed kunnen adviseren. Verder moet de overdrachtsbelasting echt omlaag, die is in korte tijd

# ‘GEZIEN DE GROTE OPGAVE WIL JE DAT DE OVERHEID JE PARTNER IS EN GEEN HINDERMACHT’



**HENRI BOERS**  
bestuurslid NVM  
Business en eigenaar  
Boers Real Estate

## Het kantoor als ontmoetingsplek, of gewoon iedereen weer naar kantoor?

Volgens mij is deze vraag niet helemaal correct. Hybride werken zien we steeds meer. Het is alleen belangrijk dat het kantoor de rust geeft zodat mensen rustig kunnen werken, maar ook kennis kunnen delen. Elkaar ontmoeten en inspiratie opdoen is natuurlijk van belang. Dat betekent dat er een goede mix moet zijn van goede werkplekken, ruimtes om te brainstormen en plekken waar ontmoetingen kunnen plaatsvinden. **Duurzaamheid is een no brainer, maar hoe realiseer je werkelijke duurzaamheid, waarbij je ook rekening**

## houdt met comfort en beleving?

Het is belangrijk dat vastgoedeigenaren een ESG strategie gaan volgen. In dit kader is het van belang om te kijken op welke wijze het gebouw in haar omgeving past. Behalve dat energiezuinigheid van belang is voor de exploitatie worden dus steeds andere criteria belangrijker.

## Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?

Lekker elke ochtend om 6 uur wandelen in het bos met de hond

## Hoe ga jij om met uitdagingen?

Ik ben eigenlijk altijd op zoek naar nieuwe uitdagingen en ontwikkel-mogelijkheden. **Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?**

Ik ben rationeel ingesteld, maar als mijn onderbuik een signaal geeft is dat altijd leidend

# ‘DE NETCONGESTIE IS EEN GROEIEND PROBLEEM, SOMS GEEFT EEN STROOMKABEL DE DOORSLAG’

gestegen van zes naar 10,4 procent. Dat heeft, zeker in combinatie met de gestegen rente een behoorlijke impact op de dealcapaciteit. Onlangs meldde CBRE 63 procent minder beleggingstransacties dan een jaar geleden. Dat is uiteraard niet volledig toe te schrijven aan de overdrachtsbelasting maar het is én én, je kan niet onze sector ongebreideld treffen met allerlei maatregelen.’

## Revitaliseringsslag

Waar behoefte aan is, zijn energiezuinige kantoren in een hippe omgeving, met werkplekken waar ontmoeting en verbinding centraal staan. In de regio is wat beschikbaar is aan vastgoed echter veelal gedateerd, en er is de afgelopen 20 jaar vrijwel geen nieuwbouw geweest, zegt Henri Boers. ‘We staan dus voor een revitaliseringsslag van kantoren. Ook in de bedrijfsruimtemarkt is veel gedateerd, maar daar is momenteel zo’n schaarste, dat de markt er straks ook naar toe zal gaan om oude bedrijfsterreinen op te knappen. Zeker ook door het gebrek aan grond en stroom. De netcongestie is echt een groeiend probleem. Laatst hebben we geadviseerd bij een pand waar de aanwezigheid van een stroomkabel de doorslag gaf. Zo gek is het tegenwoordig al.’ Bedrijven willen heel graag verduurzamen, ziet Boers. ‘Ze willen graag nieuwe initiatieven ontwikkelen, maar lopen aan tegen de barrières van partijen die dat moeten realiseren, zoals bijvoorbeeld installateurs, die kampen met een gebrek aan capaciteit door te weinig personeel.’

## Brede rol

De huidige trends en uitdagingen in de markt geven al aan dat ook voor de vastgoedadviseur het vak danig aan het veranderen is. Onze rol wordt groter en breder, stelt Boers. ‘Zowel bij de bedrijfshallen/logistiek als de kantoren, maar ook bij de winkels. We kijken bijvoorbeeld veel meer naar hoe het geheel wordt geëxploiteerd. De servicekosten en energielasten zijn nu een onderhandelpunt geworden, terwijl daar vroeger niet naar om werd gekeken. Hoe duurzaam is een gebouw, hoe kun je het nog beter verduurzamen?’

En wat betekent dat voor de totale gebruikerskosten van de huurder? Op dit soort zaken geven wij veel meer advies dan vroeger. Dat vraagt meer kennis en kunde van de vastgoedadviseur. Je moet veel breder in de markt staan. Waar je vroeger vooral een dealmaker was als makelaar ben je nu veel meer een breed georiënteerde adviseur.’ Hier ligt dan ook bij uitstek een rol voor de branchevereniging, zegt Boers. ‘Wij hebben als NVM Business al die nieuwe, noodzakelijke kennis in huis en stellen die beschikbaar voor onze leden. Er is veel informatie in de vorm van onderzoek en cijfers, en we faciliteren talrijke bijeenkomsten zoals congressen, regio talkshows en natuurlijk de Provada, waar visie, kennis en ervaringen worden gedeeld.’

## ESG campagne

Veel leden gaan dan ook nieuwe diensten aanbieden, zoals vastgoedbeleggers verder adviseren, maar ook gebruikers, door meer aanhuuropdrachten te doen, iets wat in de Randstad al gebruikelijk is. Ook ESG is een steeds belangrijker aspect van de advisering, veel bedrijven zijn hier mee bezig en financiers stellen eisen. Dat gaat verder dan energiezuinigheid alleen, maar ook klimaat, gezondheid van de medewerkers en governance spelen een rol. Boers: ‘Dit is nieuw, ook voor ons. NVM Business heeft hier net een campagne over gemaakt. Ik denk dat al deze nieuwe aspecten ons vak alleen maar mooier maken, een verdiepingsslag geven. De corporate kantoren zien we bijvoorbeeld eigen design & build-afdelingen gaan oprichten, voor het revitaliseren van kantoren.’ Ook Boers heeft pas zijn eigen kantoorpand in Deventer helemaal gerevitaliseerd tot een modern, duurzaam kantoor dat aan de nieuwe eisen van het werken voldoet. ‘Dit gebouw heeft vijf jaar lang leeg gestaan. En nu zitten we einde van het jaar helemaal vol met huurders. Dat bewijst maar weer, als je bezig gaat met verduurzaming dan zie je dat huurders komen. Maar blijf je stil staan, dan gebeurt er ook niks. Ook in deze revitaliseringsslag adviseren wij vastgoedeigenaren, ons eigen kantoor is een beetje onze showroom aan het worden.’



‘DE SERVICEKOSTEN EN ENERGIELASTEN ZIJN NU EEN ONDERHANDELPUNT GEWORDEN’