

NVMMagazine

NVM Business Innovatiecongres
Alive & Kicking

Agrarisch & Landelijk
Onteigening: proces van lange adem

Wonen
Doorstroming is het antwoord

Business
Corona heeft kracht van stad niet aangetast

December 2020



Omslag:

Doorstroming als instrument
tegen het woningtekort.

In dit n

4

VOORWOORD

Onno Hoes

5

VERENIGINGSNIEUWS

6

VAKGROEP AGRARISCH & LANDELIJK

8

VAKGROEP BUSINESS

10

VAKGROEP WONEN



12

NVM BUSINESS INNOVATIECONGRES

Alive & Kicking

16

HAAGSE LOBBY NVM



18

REALWORKS

Ambities 2021



20

JURIDISCHE DIENST

Koper stuit op asbest dakbeschot



21

10 VRAGEN AAN

Dick Hendrix



22

A BRAND NEW NVM

In dialoog naar de toekomst



24

WIND MEE, WIND TEGEN

Afscheidsinterview Gaby Balkema



25

COMMISSIE LIDMAATSCHAPSZAKEN

Gelijk speelveld voor iedereen

ummer



26

BRAINBAY

Blijkt terug én vooruit



30

TROTS

Gestart aan de keukentafel



38

CORONA

Heeft de kracht van de stad niet aangetast



28

BLIK VAN BUITEN

Maxime Verhagen



32

DATA GOVERNANCE BOARD

Bewaakt de dataschatkist



41

NVM'ER

Leo Bosch



29

JURIDISCH

Overgangsrecht

34

ONTEIGENING

Proces van lange adem



37

303 PROCEDURE

Vraagt gespecialiseerde aandacht



42

NIEUW NVM-LID

"Ondersteuning rondom wet- en regelgeving"

43

**NIEUWE LEDEN
EN BEËDIGINGEN**



Zin in volgend jaar

Wat een jaar! Met maar liefst 1.500 NVM'ers trapten wij dit jaar af, vol goede moed. En toen kwam corona, bleven we veelvuldig thuis, was er onzekerheid en de samenleving was zoekende hoe met de nieuwe situatie om te gaan. Als NVM schakelden wij snel, stelden bezichtigingsprotocollen op die door andere brancheverenigingen werden omarmd. En we werden veel digitaler om zoveel mogelijk informatie met elkaar te kunnen blijven delen. Ik moet zeggen, elkaar bij bijeenkomsten ontmoeten vind ik tien keer leuker, maar soms was het ook heel effectief. Kortom we toonden als NVM veerkracht!

Ondanks alles liep onze business op de woningmarkt, de kantorenmarkt en in het buitengebied gewoon door en hoe! Het leidde er zelfs toe dat NVM op de woningmarkt qua verkoop het beste derde kwartaal ooit had. Dit leidt wel tot een enorme krapte op de woningmarkt. Consumenten kunnen nog maar uit twee huizen kiezen, terwijl dat normaal gesproken tussen de vijf à tien zijn. Daarom is het ook zo belangrijk om de woningnood bij de politiek te agenderen. Dat is gelukt. Iedere politieke partij heeft wel een aparte paragraaf opgenomen met voorstellen om doorstroming op de woningmarkt te realiseren. En natuurlijk begint het met plannen op papier, maar dat is niet voldoende. Het komt nu aan op actie van het nieuwe kabinet. Een noodplan voor de korte termijn, goede visie ontwikkeling voor de langere termijn.

Daarnaast zijn we ook onszelf opnieuw aan het uitvinden. De meeste interne bijeenkomsten van 'A Brand New NVM' zijn achter de rug als uw magazine op de mat valt. Ik ben superblij dat er ondanks de digitale opzet zoveel leden meedoen. U was kritisch én opbouwend, sommigen gaven na een lange kritische bijdrage hun telefoonnummer om mee te blijven denken. Zo moet het ook, want 'de' NVM, dat bent uzelf. Naast het bespreken van de governance gaan we komend jaar ook een verdiepingsslag maken over de relatie tussen de coöperatieve vereniging en haar deelnemingen. Ook daarbij is uw input van groot belang.

Zo bepalen we gezamenlijk welke richting NVM in 2021 opgaat. Vanaf januari gaan we met werkgroepen aan de slag waar u zelf in zit. Het gaat om een open dialoog, stevig op de inhoud en met respect voor elkaar.

Voor nu wil ik u alvast hele fijne feestdagen wensen. Hopelijk kunt u die dagen met elkaar vieren en in goede gezondheid. In ieder geval heb ik zin in het komende jaar. Ik hoop u ook!

Onno Hoes
Voorzitter NVM

Dag van de Ondernemer



Ondernemers verdienen een dag waarop ze worden bedankt voor hun lef en doorzettingsvermogen. Iedere derde vrijdag van november vieren we daarom de Dag van de Ondernemer.

Europarlementariër Tom Berendsen (CDA) bracht eind november een digitaal werkbezoek aan NVM-lid en voorzitter van de vakgroep Agrarisch & Landelijk Ard Klijsen.



Ook voorzitter Onno Hoes had op de Dag van de Ondernemer een speciale videoboodschap voor alle NVM'ers.



Bekijk de video op Vimeo:
<https://vimeo.com/481631616>



COLUMN

Klaar voor de toekomst

Het einde van het jaar nadert. Een klassiek moment om de balans op te maken. We kunnen wel stellen dat 2020 een bijzonder jaar is. Het zal de geschiedenisboeken ingaan als het jaar van COVID-19 en de grote impact van de pandemie op ons leven. Er was groot menselijk leed, dat hebben we allemaal kunnen zien. De zorg kraakte in zijn voegen. Maar ook de mensen die niet ziek werden, ontsnapten niet aan de invloed van het coronavirus.

Het dagelijks leven veranderde drastisch. We moesten thuiswerken, afstand houden en ons laten testen. Geen horeca, sportscholen of theater meer. De kinderen kregen thuis onderwijs, voor veel jonge ouders best een uitdaging. Maar ondanks dit alles kwam de maatschappij niet tot stilstand. We pasten ons aan en gingen door.

Zo ook bij NVM. Er kwamen coronaprotocolen voor makelaars en taxateurs. Het vroeg af en toe de nodige creativiteit, maar het werk ging door. Het derde kwartaal van 2020 was zelfs beter dan veel voorgaande jaren.

Ook bij het bureau van NVM hebben we niet stilgezeten. Ook wij hebben ons aangepast en ondanks de nodige hindernissen het vernieuwingstraject 'A Brand New NVM' opgezet. We gaan met u het gesprek aan en maken NVM klaar voor de toekomst. We zijn geen branche die bij de pakken neer gaat zitten, dat is wel duidelijk. Dat belooft dus nog wat voor 2021, wanneer hopelijk het einde van de pandemie in zicht is en we verder kunnen bouwen aan een mooie branche en een mooie vereniging!

Arthur Schellekens,
Directeur NVM-bureau

Speerpunten 2021



Dit zijn de strategische beleidsspeerpunten voor 2021 vanuit de Vakgroep Agrarisch & Landelijk:

1 Positioneren van de vakgroep door inhoudelijke visie

Middels inhoudelijke visies - over herbestemmen, duurzaamheid en innovatie - en marktonderzoek in het buitengebied versterkt de vakgroep haar autoriteitspositie zowel binnen als buiten NVM.

2 Verbeteren data-uitwisseling en -kwaliteit en verder ontwikkelen van data/ICT-producten

De data dienen van zulke goede kwaliteit te zijn dat de verschillende data-applicaties (Stamkaart, referentiecijfers, GIS-Geoweb, NVM-Taxatieplatform Agrarisch & Landelijk) optimaal functioneren.

3 Verder ontwikkelen van NVM-Taxatieplatform Agrarisch & Landelijk

Het platform zal beschikbaar komen voor de gehele taxatiebranche en er zal ook veelvuldig overleg zijn met banken om binnen SBR Nexus tot een taxonomie te komen om uiteindelijk taxatierapporten digitaal via XBRL aan te kunnen leveren.

4 Kwaliteit van het vakmanschap

Binnen de kenniswerkgroepen (Agrarisch & Landelijk Vastgoed, Onteigening en Taxeren) worden de specialistische leden ondersteund. Er wordt intensief samengewerkt met de Academie voor Vastgoed en met kwaliteitsregisters (DOBS, NRVt, VGC) en TEGoVA.

5 Nieuwe leden

Vele NVM Agrarisch & Landelijk deskundigen zijn aangesloten bij andere brancheorganisaties dan NVM. Andere kwalitatief hoogwaardige agrarisch en/of landelijk deskundigen worden geen lid van NVM wegens het hoge entreegeld of eisen die worden gesteld aan het NVM-lidmaatschap. Het wegnemen van deze beperkingen en het stimuleren van nieuwe aanwas is prioriteit voor 2021. •



Nieuwe regio-coördinator West

Theo van Gelder van Van Gelder Makelaardij uit Barendrecht is per oktober 2020 benoemd tot regiocoördinator West. De regiocoördinator wordt betrokken bij het organiseren van regiobijeenkomsten, contacten met regionale overheden en marktpartijen, regionale overlegstructuren en het adviseren over (aanvragen en wijziging van) lidmaatschappen en benoemen van mentoren. Regio West beslaat Noord- en Zuid-Holland, Utrecht en Flevoland (m.u.v. Noordoostpolder). •

NVM Young Professionals kleurt groen

Met de komst van Bart Pijs van Aelmans Rentmeesters & Makelaars is de vakgroep Agrarisch en Landelijk nu ook vertegenwoordigd binnen NVM Young Professionals.

“Met mijn deelname wil ik meer bekendheid genereren onder de jongere leden binnen onze vakgroep. Om onderscheidend te zijn en te blijven zal je je continu moeten blijven ontwikkelen en innoveren. De jongere generatie heeft daar een andere en frisse kijk op. Daarnaast kent onze vakgroep vele disciplines, waarbij het mooi zou zijn om die diversiteit aan kennis bij elkaar te brengen binnen dit platform voor Young Professionals.”



Ben je werkzaam in de makelaardij bij een NVM-lid en jonger dan 35? Sluit je aan bij NVM Young Professionals. Mail naar yp@nvm.nl •



40 jaar

Ing. H.H. Smit

Jubilea

NVM Agrarisch & Landelijk feliciteert de volgende makelaars/taxateurs met hun jubileum:

Makelaarskantoor o.g. Ing. H.H. Smit



COLUMN

De aantrekkingskracht van landelijk wonen

Landelijk wonen is steeds meer in trek. Dat was al een paar jaar zo, maar door corona zien we dat mensen nog meer de ruimte opzoeken. Er wordt ingespeeld op die woonvraag door bijvoorbeeld voormalige agrarische bedrijven te herbestemmen. NVM Agrarisch & Landelijk-makelaars zijn goede sparringpartners voor zowel stoppende boeren als kopers bij zulke trajecten. Daarnaast zijn we vooral ook mooie actieve agrarische bedrijven van dienst met aankoop, verkoop, taxatie en advies. Sinds het melkquotum in 2015 verdween, zijn wij agrarische makelaars bovendien zeer bedreven in de overdracht van fosfaatrechten.

De aantrekkingskracht van het boerenleven snap ik als geen ander. Mijn ouders komen beide van de boerderij. Samen met mijn broer run ik een makelaars & taxateurs-kantoor dat al 53 jaar bestaat in Oosterhout Noord-Brabant voor zowel wonen als agrarisch & landelijk vastgoed. Als vakgroep-voorzitter hoor ik daarnaast al zes jaar uit eerste hand over de nieuwste ontwikkelingen in ons vakgebied.

Dat laatste ga ik wel missen als mijn tweede termijn als voorzitter er straks opzit. Net als de directe contacten met NVM-bestuursleden, collega's en journalisten. Want ik stop als voorzitter in 2021. Einde van dit jaar start de zoektocht naar mijn opvolger, die in de voorjaarsledenvergadering benoemd zal worden. Ik ga me tot die tijd nog keihard inzetten voor onze vakgroep. En daarna? Ik kijk ernaar uit om me weer volledig te kunnen richten op het leiden van ons makelaarskantoor. Het geeft weer nieuwe energie om ons mooie vak volop in de praktijk te kunnen uitoefenen.

Ard Klijsen,

Voorzitter NVM Agrarisch & Landelijk



Speerpunten NVM Business 2021

1 Transactiedata

Leden moeten kunnen beschikken over kwalitatief hoogwaardige en betrouwbare transactiedata, die snel gevonden en gereproduceerd kunnen worden, zodat adviezen en taxaties efficiënter en beter kunnen worden uitgevoerd. Hiervoor is het noodzakelijk dat de kwaliteit van de data en het bewustzijn van het belang van het aanleveren van deze data moeten worden verhoogd. Bij het niet naleven van de aanleververplichting wordt gehandhaafd.

2 Innovatie

Ontwikkelen van synergetische diensten door de deelnemingen op basis van "ledenbelang". Ledenbelang moet gericht zijn op betaalbare toegevoegde waarde voor NVM Business en moet zorgen voor innovatie. Daarbij moet ieder lid gelijke kansen krijgen: level playing field.

3 Publicaties

Bepalen wat we als NVM met de data gaan doen en hoe deze als autoriteit in te zetten ten behoeve van de leden en richting de commerciële vastgoedmarkt om zoveel mogelijk in te spelen op de actualiteit en alle typen leden op een hen passende wijze te bedienen.

4 Samenwerking en kennisdeling

Aandacht voor meer en betere samenwerking tussen leden om als totale markt de omzet te vergroten en te versnellen. NVM Business moet voor de leden een relevant platform zijn waar marktkennis wordt gedeeld, partijen elkaar ontmoeten op bijeenkomsten en beurzen. Speciale aandacht voor het traject dat Young Professionals als ambassadeurs optreden en jongeren binnen, maar vooral buiten het vakgebied, voor de makelaardij enthousiasmeren.

5 Analyseren ledenbestand en -belangen

Het dienen van het ledenbelang staat centraal. De diversiteit van het ledenbestand, MKB-leden, mid-corporates en corporates, vraagt om een analyse van hoe het belang en de betrokkenheid verder kan worden verhoogd. Het nauwkeuriger inzichtelijk maken van de ledenbehoeften kan de toegevoegde waarde voor de leden verder optimaliseren. ●

Publicatie 'Praktijkhandreiking economisch waarderen commercieel vastgoed'

Eind november verscheen het vervolg op de publicatie 'Economisch Waarderen', waarbij naast de publicatie ook rekenmodellen zijn opgenomen met voorbeelden van lange-termijnwaarderingen. Met deze handreiking wordt ingespeeld op discussies en vragen van vastgoedinvesteerders en professionals in de praktijk.

Meer informatie is te vinden via:

nvm.nl/nieuws



COLUMN

Digitaal de voorsprong houden

Dinsdag 10 november vond de eerste virtuele beëdiging in de geschiedenis van NVM plaats. NVM Business had de primeur, 52 makelaars en taxateurs van Cushman & Wakefield, Jones Lang Lasalle en Savills hebben digitaal de eed of belofte afgelegd.

In totaal zijn nu 941 makelaars en taxateurs aangesloten bij NVM Business. Met de toetreding van de drie corporates is onze positie als NVM Business verder versterkt en zijn we inmiddels uitgegroeid tot de grootste branchevereniging van commercieel vastgoed in Nederland.

We hebben op 26 november jl. alweer voor de vierde keer het Innovatiecongres georganiseerd. In dit bijzondere jaar hadden wij een duidelijke boodschap; het delen van inspirerende visies, innovatieve inzichten, actuele marktanalyses en strategische adviezen. Wij zijn er namelijk van overtuigd dat innovatiekracht, inclusief de kansen die daarmee gepaard gaan, juist in deze buitengewone COVID-19 tijd bijdragen aan de toekomstbestendigheid van commercieel vastgoed.

Dit sluit mooi aan op onze speerpunten voor 2021 met data-kwaliteit als één van onze pijlers. Wij vinden dat alle leden moeten kunnen beschikken over kwalitatief hoogwaardige data, zodat adviezen en taxaties efficiënter en beter kunnen worden uitgevoerd. Daarvoor is het wel noodzakelijk dat de data ook door iedereen op de juiste wijze wordt aangeleverd. Alleen zo kan de datakwaliteit worden verhoogd en blijven we voorop lopen.

Ledenbelang en innovatie staan uiteraard ook in het nieuwe jaar centraal. Ons ledenbestand bestaande uit adviseurs uit het mkb, mid-corporates en corporates willen we allemaal op voorsprong zetten. Daarom investeert NVM Business ook volgend jaar volop in nieuwe technologie, het delen van kennis en het verbinden van mensen.

Mooie feestdagen en een succesvol én gezond 2021!

Sander Heidinga,
Voorzitter NVM Business



Jubilea

NVM Business feliciteert de volgende makelaars/taxateurs met hun jubileum:

25 jaar

F. Hallensleben

Ing. M.A. Snijders MRICS RT

M. Mol

H. de Boer

J. Schoonhoven

J.H.N. Admiraal

H.O. Sillem

O. Tiemessen

Ing. A.P.F. Begijn

ERA makelaardij SCHAGEN B.V.

Capital Value Taxaties B.V.

Mol & Roubos Makelaardij

Domicilie Nijkerk B.V.

Juko Taxaties en Vastgoedadvies B.V.

Jaap Admiraal Makelaardij b.v.

De 4 Linden Makelaardij

Regio Makelaars Neder-Rijn B.V.

Begijn bedrijfsmakelaardij en taxaties

40 jaar

J.B. Boerman

Jan B. Boerman Makelaar o.g.

Strategische pijlers NVM Wonen 2021

1

Ledenbelang

Dat leden ervaren dat NVM de belangen van leden centraal stelt en dat we helder hebben wat dat belang precies is. Daarnaast het positioneren van (de meerwaarde van) de makelaar in de maatschappij en het vertegenwoordigen en ontzorgen van leden.

2

Ledenbinding/-betrokkenheid

Interactie tussen leden en besturen en leden onderling

3

Kwaliteit

Toekomstbestendige (NVM) makelaar, taxateur en NVM.

4

Innovatie, data en privacy

Voorheen was er niet één innovatie-aanpak, maar ging het om losse, versnipperde projecten. Door dit nu samen te brengen in één programma, creëren we maximale synergie en snelheid. Zonder innovatie valt alles stil. Daarom moet de makelaar kunnen beschikken over innovatieve tools, powered door NVM-data, die het werk makkelijker, leuker, sneller en beter maken.



Nieuw energielabel in nieuwe jaar

Vanaf 1 januari 2021 wordt ook het energielabel bepaald op basis van NTA 8800. Dit energielabel geeft meer inzicht in de energiezuinigheid van een woning. Daarnaast geeft het label inzicht in verbetermaatregelen die verder kunnen bijdragen aan de energiezuinigheid en het comfort.

Vanaf 1 januari 2021 kunnen alleen energielabels via deze nieuwe methodiek worden aangevraagd. Dit wordt gedaan door een gediplomeerde Energieprestatieadviseur.

De EP-adviseur stelt het energielabel op aan de hand van een opname ter plaatse en registreert het label. De kosten van een nieuw label zullen dan ook aanzienlijk meer bedragen dan bij het huidige label.

Het huidige energielabel voor woningen kan nog tot en met 31 december 2020 worden aangevraagd en blijft 10 jaar geldig.

Bekijk de webinar met alle achtergronden op YouTube: <https://bit.ly/2J234Mv>



Eerste lichting Wonen Taxateurs

De eerste lichting studenten van de opleiding Taxateur Wonen – opgeleid volgens de nieuwste opleidingseisen – rondde half november hun opleiding bij de Academie voor Vastgoed af. Nadat zij de eindtoets van SVMNIVO succesvol afsluiten, kunnen zij hun meester-gezeltraject in.

De studenten zijn enthousiast over de opleiding vanwege de praktische opzet. Ook in het veld reageert men positief. Deze maand startte in het virtuele klaslokaal al weer de derde groep. •

Meer informatie

Kijk op de website van de Academie academievoorvastgoed.nl/cursus/opleiding-taxateur-wonen/



Digitale en innovatieve kansen

De digitale revolutie denderd voort. Tech betreedt vastgoed en vastgoed wordt steeds meer tech. Verandering is spannend maar brengt ook veel kansen. Daarom heeft NVM een speciaal e-zine gemaakt om allerlei interessante en opvallende ontwikkelingen in binnen- en buitenland op het kruispunt van tech, innovatie, digitalisering en vastgoed onder uw aandacht te brengen.

Meer informatie: digitalekansen.nvm.nl



Jubilea

NVM Wonen feliciteert de volgende makelaars/taxateurs met hun jubileum:

25 jaar

W.D.A.M. Verbeet
Ing. J.L. Scheffers
H.J. Timmer
M. Mol
H. de Boer
A.P. Campagne
J.B. Kingma
H.C. Schaafsma
J.H.N. Admiraal
M. Bosselaar
J.W.F.E. Peels
P.J.M. Leegstra
M.A.A. Krop
G.A.M. Honselaar
A.Th. van Wijk
F.J. Essink
J.H. Spiering

HV Makelaardij o.g.
Scheffers Advies
HJT Makelaars B.V.
Mol & Roubos Makelaardij
Domicilie Nijkerk B.V.
Campagne Makelaardij
Makelaardij Jaap Kingma
Schaafsma Makelaars
Jaap Admiraal Makelaardij b.v.
Sterck Makelaars
Bato Makelaars
Leegstra NVM Makelaardij
Tel Krop Makelaars B.V.
BrouwersHonselaarMakelaars
Van Wijk Makelaars
Euverman & Nuyts
Koop en Hypotheekadvies Spiering Makelaardij o.z. BV

40 jaar

M. Renes
L.W.J. Rensen
J.B. Boerman
L. Keizer

Renes Makelaars Utrechtse Heuvelrug
Makelaarskantoor Rensen b.v.
Jan B. Boerman Makelaar o.g.
Anne de Makelaar

COLUMN



Storm voor de stilte?

Begin dit jaar schreef ik mijn eerste column als vakgroep-voorzitter. Ik benadrukte dat ik geen bestuurder op afstand wilde zijn en sloot af met dat ik erg benieuwd was naar wat 2020 zou brengen. Negen maanden later ziet de wereld er totaal anders uit en draait het juist om afstand houden. Het is mooi om te zien dat onze leden zich razendsnel hebben aangepast. Ik ben dan ook trots op jullie flexibiliteit.

Vele sectoren verkeren in economisch zwaar weer, maar de woningmarkt tart alle economische wetten. Onze kwartaalcijfers laten zien dat ondanks de coronacrisis de woningmarkt op volle toeren draait. Maar wellicht is het 'een storm voor de stilte': kunnen we de transacties op peil blijven houden als we zien dat het nieuwe aanbod geen gelijke tred houdt?

We zien dat doorstromers, die voor een groot deel het reilen en zeilen op de woningmarkt bepalen, steeds vaker stilstaan. Daarmee wordt het voor starters nog lastiger om een betaalbare woning te vinden. Deze problematiek mocht ik onlangs toelichten tijdens een rondetafelgesprek bij de Tweede Kamer. Namens NVM pleitte ik daar voor een integrale aanpak om het woningtekort op te lossen waarbij een grote rol is weggelegd voor de overheid. Zij moet hierin de regie pakken.

Wat 2021 gaat brengen, wie zal het zeggen. Storm of stilte, als bestuur van de vakgroep Wonen gaan wij ons in ieder geval weer hard maken voor uw belangen.

Namens het bestuur Wonen wens ik iedereen mooie feestdagen en alle goeds en gezondheid in het nieuwe jaar!

Lana Goutsmits-Gerssen,
Voorzitter NVM Wonen

Het Vierde NVM Business Innovatiecongres vond net als in 2019 plaats in de Werkspoorkathedraal in Utrecht. In coronajaar 2020 werd het congres Alive & Kicking echter zonder publiek live gestreamd voor 1.350 vastgoed-professionals. Gespreksleider Jeroen Pauw maakte er een interessante talkshow van waarin een keur aan vastgoedcoryfeeën de voorzichtige contouren schetsten van een post-COVID vastgoedmarkt.

NVM Business Innovatiecongres

"Na COVID-19 krijgt de economie een enorme boost"



"Hoewel werknemers ook na corona permanent een paar dagen zullen thuiswerken, zal dat geen hogere leegstand tot gevolg hebben."
Coen van Oostrom

Jeroen Lokerse, ceo Cushman & Wakefield Netherlands, roept vastgoedprofessionals op vooral niet te verstarren "in deze periode van grote onzekerheid. Nederland moet juist nu een enorme drang hebben om relevant te zijn voor internationale bedrijven. Het is ongekend zonde dat multinationals als Unilever en misschien Shell Nederland verlaten. Het was ook buitengewoon onverstandig dat zes regio's streden om de komst van Tesla en Berlin er met de buit vandoor ging. We moeten niet vechten om grote bedrijven, maar samen één propositie doen. Als grote bedrijven op de juiste plek landen, profiteert heel Nederland daarvan."

NVM Voorzitter Onno Hoes – ook VVD-prominent – ziet een belangrijke rol weggelegd voor NVM Business-makelaars. "Wij zijn de oren en ogen in de regio. Met onze data en ons netwerk van ontwikkelaars en financiers kunnen bestuurders onderbouwde vastgoedbesluiten nemen en direct aan de slag." Grote vastgoedvraagstukken zijn binnen gemeentegrenzen niettemin lastig op te lossen, erkent hij. "We moeten nationaal bepalen waar wat nodig is. In het volgende kabinet dient dan ook één minister te komen die verantwoordelijk is voor de hele ruimtelijke ordening en prestatieafspraken maakt met lagere overheden."

De COVID-crisis zal niet tot noemenswaardige leegstand op de kantorenmarkt leiden, denkt Edge founder en ceo Coen van Oostrom. "In deze lockdownperiode ligt de bezettingsgraad van mkb-kantoren op grofweg 80 procent en kantoren van de grote corporates weliswaar op 15 procent. Maar hoewel werknemers ook na corona permanent een paar dagen zullen thuiswerken, zal dat geen hogere leegstand tot gevolg hebben. Er is meer ruimte nodig per kantoorgebruiker en er is behoefte aan nieuwe break-out rooms, scrumruimte en een koffiebar."





JLL-ceo **Pieter Hendrikse** is het met hem eens. "Mensen willen elkaar ontmoeten en een community vormen op kantoor. Eigenaren zullen wel moeten investeren in een inspirerende werkplek. Als het kantoor niet voldoet, komt het talent ook niet." De komende jaren zullen eerder in het teken staan van verbouw dan nieuwbouw, voegt Van Oostrom toe. "Zeker na deze gezondheidscrisis kunnen eigenaren er niet onderuit hun kantoren gezond, duurzaam en slim te maken." Hendrikse is optimistisch over 2021. "Ik denk dat de economie een enorme boost zal krijgen na COVID. Dat einde zullen we vieren als 5 mei."

DELEN LOCKDOWN-SCHADE

Verhuurders moeten retailers meer bijstaan in deze crisis, betoogt **Jan Peters**, oprichter van jeansketens Score en Chasin'. "Het is niet reëel dat we de volledige huur moeten betalen, terwijl we amper omzet maken. Wij stellen voor om tot en met het eerste kwartaal van 2021 bij een omzetsdaling van 40 procent 20 procent minder te betalen. Dan staan we er nog allemaal na COVID en houden we aantrekkelijke winkelgebieden." **Lesley Bamberger**, algemeen directeur Kroonenberg Groep, pleit voor maatwerk. "Wij hebben retailers gesteund, maar het hangt af van de huurder en locatie."

De coronacrisis heeft de ingeslapen retailmarkt wakker geschud, vervolgt Bamberger. "Ik hoop op meer innovatie

en nieuwe Nederlandse toetreders. Een sanering is echter onvermijdelijk; er is zo'n 30 procent teveel winkelruimte." **Gijs Bessem**, managing partner Kroese Paternotte, rekent op een snel herstel. "Na 15 juni ging het ook goed los. Wel moeten de winkelgebieden compacter. Kansloze winkels in de aanloopstraten kunnen we naar woningen transformeren. We kunnen de studenten terughalen naar de binnenstad. Die horen niet in containers buiten de stad."

Door het omvallen van cafés en restaurants gaan na medio 2021 lege plekken ontstaan in de winkelstraten, vreest Colliers-director Food & Beverage **Etienne van Unen**. "Daar moet meer kwaliteit voor terugkomen. Neem nu de f&b-ketens tussen Amsterdam Centraal en de Dam. Op zo'n prominente plek moet kwaliteit van bovenaf worden opgelegd." **Jan Willem Hilbron**, directeur Horeca & Hospitality van Albron, is geïnteresseerd. "Wij zoeken nieuwe locaties in high streets tegen betere condities. Tot de zomer verwacht ik een taaie periode voor de horeca. Hopelijk begint het feest dan in de zomer. Wel moeten we uitkijken dat we niet weer in een coronapiekl belanden."

Behalve corona hebben de grote steden te kampen met een enorme woningschaarste. Dat is niet alleen voorbehouden aan Nederland, verklaart **Paul Oremus**, managing director CBRE Global Investors

Netherlands. "Alle grote Europese steden hebben te maken met een grote verstedelijkingsgolf, een enorm tekort aan woningen, prijzen die door het dak gaan en overheden die de markt beginnen te reguleren. Helaas is altijd de huurmarkt aan de beurt, terwijl het probleem zich concentreert op de koopmarkt. In Nederland zijn de G5-steden gelukkig gezamenlijk bezig te zoeken naar oplossingen."

"Ons devies is dan ook 'bouwen, bouwen en bouwen'. Gelukkig hebben we in 2021 heel veel projecten klaar staan." **Carolien Schippers**

Carolien Schippers, directeur Grond en Ontwikkeling Amsterdam, ziet elke dag hoe oneindig de vraag is. "Ondanks historische aantallen opgeleverde woningen de laatste vijf jaar, is het nog niet genoeg. Ons devies is dan ook 'bouwen, bouwen en bouwen'. Gelukkig hebben we in 2021 heel veel projecten klaar staan. Vooral in Nieuw-West en Noord gaan we veel betaalbare woningen toevoegen."

Hermineke van Bockxmeer, concerndirecteur Stadsontwikkeling Rotterdam, pleit voor meer innovatie. "Om meer snelheid erin te krijgen, moeten we meer modulair gaan bouwen en met houtbouw werken. Maar binnenstedelijk bouwen blijft lastig en vergt veel planologische procedures."

"Na deze gezondheidscrisis kunnen eigenaren er niet onderuit hun kantoren gezond, duurzaam en slim te maken." **Pieter Hendrikse**





Ook financiers pakken in deze coronatijd hun verantwoordelijkheid. “De financier, eigenaar en huurder moeten samen maatschappelijke problemen oplossen. Samen kunnen we het vastgoed toekomstbestendig, gezond en duurzaam maken. Als we daarin slagen, hebben we een partner for life”, aldus **Hein Wegdam**, director Sustainable and Innovative Real Estate Products van ING Real Estate Finance. **Roel van de Bilt**, director Rabo Real Estate Finance, ziet een parallel met de kantoren crisis van 2009-2014. “Wij zijn zwaar terughoudend om nieuwe winkels te financieren. Maar aan transformatie werken we wel mee, net als eerder met kantoren. Zo wordt de voormalige V&D- en Hudson’s Bay in Rotterdam getransformeerd naar een dynamisch multifunctioneel complex.”

Econoom en journalist **Mathijs Bouman** staat versteld van de stijgende huizenprijzen en de lage werkloosheid. “De overheid heeft gegokt met een gigantisch herstel-pakket van 100 miljard euro. Maar het werkt. Ook ondernemers blijken veel inventiever. De schuld van 100 miljard is het minste probleem. Die kunnen we over vijftig tot honderd jaar aflossen. Maar als de steun stopt en de inkomens van consumenten dalen, verwacht ik oplopende werkloosheid. Ook op de winkel-, horeca- en kantorenmarkt zit nog een reservoir aan ellende. Vooral eigenaren van hoge single tenant-kantoorgebouwen met smalle liften zullen het lastig krijgen.”

TAXEREN 2.0

Tot slot presenteerden Nijenrode-professor **Tom Berkhout** en NVM Business-voorzitter **Sander Heidinga** de 'Praktijkhandreiking Economisch Waarderen van vastgoed 1.0' inclusief rekenvoorbeelden. “We onderbouwen hierin een visie op taxeren met een rekenmodel op basis van het verleden en de toekomst. De feedback uit de markt gebruiken

we voor de 2.0-versie”, aldus Heidinga die ook de auteurs **Roel Drenth**, senior valuer bij Cushman & Wakefield en **Baldwin Poolman**, directeur Dynamis Taxaties bedankte.

Het Vijfde NVM Business Innovatiecongres vindt plaats op 18 november 2021. ●

“Financier, eigenaar en huurder moeten samen maatschappelijke problemen oplossen om het vastgoed toekomstbestendig, gezond en duurzaam maken.”
Hein Wegdam

REGIONALE MARKTDYNAMIEK

De regionale NVM Businessleden speelden dit jaar een voorname rol op het congres. Elk debat werd afgewisseld met een filmpje, waarin de vooral vrouwelijke bedrijfsmakelaars lieten zien dat er ondanks corona nog veel regionale marktdynamiek is. “Eigenaren moeten de winkelhuurprijzen structureel verlagen. Dan kan de retailer zijn hoofd boven water houden en hoeft de verhuurder niet te vrezen voor leegstand in de winkelstraat”, stelde **Renske Miedema**, oprichter van Miedema Makelaardij in Den Haag. “We verkeren niet in een vastgoed-maar gezondheids crisis”, vertelden zoon **Flip van Overhagen** en moeder **Ans de Wijn**, respectievelijk directeur en oprichter van Ans de Wijn Bedrijfshuisvesting uit Utrecht. “Op de provinciale kantorenmarkt is de leegstand sinds 2014 gehalveerd. En Utrecht-stad is druk bezig met de voltooiing van de nieuwe werk- winkel- en woonhotspot rond het Centraal Station.”

In kleinere provinciesteden brengen makelaars eigenhandig de transformatie van lege panden tot stand. **Monique Casteel**, venoot en directeur van BMO Bedrijfsmakelaardij, voorkwam dat het dorpshart van Twello ontsierd werd door een leeg bedrijfspand

van ruim 2.300 m². “BMO heeft de top-etage van 800 m² verhuurd aan een fitnessketen en heeft zelf het voormalige Rabo-kantoor betrokken.”

“In Geldermalsen zijn lege single tenant-kantoren kansrijker als bedrijfsverzamelgebouw. Dat hebben we ook bewerkstelligd in het voormalig PTT-kantoor in Geldermalsen, waar we met andere huurders zijn gevestigd”, aldus **Wendy van der Horst**, directeur van Van der Horst Bedrijfsmakelaardij.

De Friese hoofdstad Leeuwarden moet juist alle zeilen bijzetten om te voldoen aan de toegenomen vastgoedvraag, illustreerde Makelaardij Hoekstra-directeur **Jeanette Hoekstra**. “In deze coronatijd wordt onze mooie stad overspoeld door toeristen, woningzoekenden en studenten. Met het stadsbestuur zijn we druk bezig nieuwe projecten voor woningen en hoogwaardige voorzieningen te faciliteren.” Den Bosch, strategisch gelegen tussen Eindhoven en Utrecht, heeft met Paleiskwartier een nieuw woon-, werk- en verblijfsgebied gerealiseerd om het toenemend aantal bedrijven en woningzoekenden te huisvesten. “Corona doet niets af aan de populariteit ervan”, constateerde RSP Makelaars-directeur **Antoon van de Water**.



Aan tafel bij de Haagse politiek

In de huidige woningmarkt is het vinden van een betaalbare koopwoning voor veel starters bijna onmogelijk. Ligt de oplossing dan alleen in het bouwen van meer starterswoningen? Niet volgens Jasper van der Jagt, lobbyist bij NVM. "Door het grote tekort aan woningen kunnen velen – van starter tot senioren – niet de gewenste woonstap maken en doorstromen naar een ander type woning." Daarom pleit Van der Jagt in Den Haag voor een integrale aanpak van de woningmarkt waarbij doorstroming centraal staat.



Begin november schoof Lana Gerssen – voorzitter NVM Vakgroep Wonen – namens NVM aan bij een rondetafelgesprek met de Haagse politiek. Onderwerp van gesprek: de positie van starters op de woningmarkt. Naast NVM zat ook Bouwend Nederland met voorzitter Maxime Verhagen aan tafel als vertegenwoordigers van de markt-partijen. Deze rondetafelgesprekken geven Kamerleden meer kennis over een onderwerp dat zij op een later moment behandelen in een Kamerdebat. “Slechts een select aantal organisaties wordt hiervoor uitgenodigd”, legt Van der Jagt uit. “NVM mag aanschuiven omdat wij duidelijk aanwezig zijn in het grote debat rondom de woningmarkt. Wij maken opinie. Met uitingen van onze voorzitter in de media, met onze kwartaalcijfers, met onze actieve aanwezigheid in Den Haag en goede contacten met diverse politici.”

Frisse wind

Nadat de uitnodiging voor het rondetafelgesprek bij NVM binnenkwam, werd een ‘plan de campagne’ uitgedacht. “Normaal sturen organisaties hun voorzitter, maar het leek ons juist beter om iemand vanuit het werkveld af te vaardigen, de makelaar zelf. Een frisse wind, die het echte verhaal vertelt van wat er op de werkvloer van makelaars speelt”. Van der Jagt bereidde Gerssen, die voor het eerst deelnam aan een rondetafelgesprek, goed voor: wat zijn de spelregels bij deze gesprekken, wat zijn de standpunten van de politieke partijen en wat zijn mogelijk de lastige vragen die je kan verwachten van politici die ons kritisch volgen?

Het moment

Het rondetafelgesprek start met een pitch van twee minuten. Gerssen geeft aan hoe NVM in het onderwerp staat. Onder leiding van de Kamervoorzitter stellen Kamerleden daarna vragen.

“Je ziet vaak dat organisaties zo veel mogelijk standpunten willen benoemen in die twee minuten”, vertelt Van der Jagt. “Daarvan blijft maar de helft hangen. Daarom heb ik de pitch met Lana goed voorbereid met een duidelijk standpunt; wij hebben geen pasklare oplossing voor starters en we zien ook geen ‘quick wins’ voor de overheid waarmee alles opgelost zou zijn. Dat is echt een utopie. Het gaat om verandering van de gehele woningmarkt, niet alleen voor de starter. Bouw de juiste type woningen om de doorstroming in de woningmarkt te bevorderen!”

En hoe nu verder?

We hebben onszelf als NVM goed laten zien, vertelt Van der Jagt. “Dat betekent dat als er weer zo’n soort onderwerp besproken gaat worden, het in de lijn der verwachting ligt dat we weer uitgenodigd worden.” Van der Jagt bekijkt nu welke onderwerpen in debatten aan bod zullen komen en in hoeverre hij daar als NVM nog invloed op kan uitoefenen. “Ik neem dan contact op met de verschillende politieke afdelingen in Den Haag om te kijken of Kamerleden iets met ons standpunt over bijvoorbeeld de woningmarkt, ondermijning of de overdrachtsbelasting willen doen. Zo ja, dan gaan we lobbyen.”

Lobbybreed

Met de aanwezige Kamerleden tijdens het rondetafelgesprek zoekt Van der Jagt naderhand contact om na te gaan wat zij van de inbreng van NVM vonden of er iets mee konden. “Dat contact zoeken is in coronatijd wel lastiger geworden omdat je elkaar nu nauwelijks ‘toevallig’ tegenkomt bij andere debatten.”

Maar de lobby blijft niet beperkt tot politiek Den Haag. Van der Jagt: “Ik richt me ook op maatschappelijke partijen om ons standpunt over te nemen.” Daarom heeft hij regelmatig lobbycontact met andere brancheorganisaties zoals NEPROM, Aedes, Bouwend Nederland en Vereniging Eigen Huis om op bepaalde onderwerpen gezamenlijk op te treden. “Want als je resultaten wil boeken in het Haagse, moet je met meerdere organisaties optrekken.”

Missie

Het grootste succes van NVM op lobbygebied is volgens Van der Jagt dat alle politieke partijen nu de urgentie op de woningmarkt onderkennen. “Op links en op rechts, iedereen erkent dat er op korte termijn meer woningen moeten komen. Dat was anderhalf jaar geleden ondenkbaar. Dat is misschien niet iets wat in een motie zit of in een specifieke maatregel, maar is voor onze makelaars wel enorm belangrijk”, benadrukt Van der Jagt. “Want als er geen woningen bijkomen, dan is er geen evenwicht, waardoor er weinig doorstroming is, dus weinig transacties en daarmee weinig omzet. Daarom blijf ik me namens NVM hard maken voor een integrale aanpak van de woningmarkt.” ●



Meer informatie
Jasper van der Jagt
j.vanderjagt@nvm.nl

Realworks'

Frank van Velthoven,
commercieel directeur van Realworks
deelt zijn ambities voor komend jaar

"Ook in 2021 slaan we de brug tussen efficiency en de optimale klantervaring"

Al bij de oprichting in 2004 leverde Realworks een krachtige online CRM-tool met een abonnement. Hoewel dat in essentie nog zo is, is er volgens commercieel directeur Frank van Velthoven wel degelijk veel veranderd. De focus lag eerst vooral bij papierloos werken. Inmiddels zijn de ambities breder. "De wereld van de makelaar verandert razendsnel. Wij bieden de digitale tools om zijn werk slimmer en efficiënter te maken. Zo nemen we makelaars mee in de digitale transitie en zorgen we dat ze vooroplopen met hun klantervaring." Hij deelt graag hoe Realworks die ambitie ook in 2021 waar wil maken.

Digitale tools zijn inmiddels een logisch onderdeel van het dagelijks leven. Consumenten regelen alles via apps op hun smartphone; van bank- en verzekeringszaken tot kledingaanschaf. "Makelaars kunnen hierin niet achterblijven en dat doen ze ook niet", zegt Van Velthoven. "Automatisering en digitalisering geeft ze meer grip op hun processen én zorgt dat ze aanhaken bij verwachtingen van consumenten. Met onze tools en support gaan we die uitdaging samen aan."

Overall werken en communiceren

Papierloos werken was de eerste stap die Realworks voor en met makelaars realiseerde. "Het onderscheidend vermogen van een makelaar zit niet in hoe hij documenten opslaat of afspraken vastlegt. Je bent concurrerend met je vakmanschap, communicatie en service. Als je basisfuncties automatiseert, is het effectief om informatie digitaal op te slaan en te delen." Door de combinatie van Realworks CRM en App beschikken makelaars altijd over de juiste informatie en kunnen ze via een smartphone overall werken. "Dit heeft een positieve impact op de flexibiliteit en slagkracht van makelaars."

Makelaar aan de knoppen

Processen en communicatie moeten goed in orde zijn. Maar klanten eisen meer, erkent Van Velthoven. "In een wereld waar iedereen alles digitaal kan regelen, staat een vlekkeloze klantervaring centraal. Dan is het vreemd om bij een makelaar nog een papieren document aan te leveren. Met ons klantportaal Move.nl kunnen makelaars en klanten data makkelijk ontsluiten, indienen en ontvangen. Hierbij zit de makelaar aan de knoppen en bepaalt wat zichtbaar is of nodig is."

Klantportaal uitbreiden en verrijken

Move.nl slaat de brug tussen efficiency en een optimale klantervaring en dat werkt. "Veel makelaars hebben al een account en in coronatijd was het helemaal een voordeel zaken digitaal te kunnen afhandelen. Makelaars bleven hun klanten digitaal gewoon goede service bieden." Het uitbreiden en verrijken van het klantportaal is dan ook een logisch speerpunt voor 2021. "Ons doel is steeds meerwaarde voor makelaars en klanten te creëren. Daarom gaan we aanvullende diensten zoals overstap-services voor energie, verhuisdiensten en duurzaamheidsadvies aan het portaal toevoegen."

"Je bent concurrerend met je vakmanschap, communicatie en service."



"Ons bestaansrecht is makelaars helpen digitale kansen te benutten."

100 procent veilig

Om ook expats aan te spreken, creëert Realworks een Engelstalige Move Expats. "Omdat deze groeiende doelgroep vaak tijdelijk in Nederland woont, nemen we in dit portaal naast functionaliteit voor aankoop, verkoop en koop ook de huurmarkt mee." Een ontwikkeling die parallel loopt met de verrijking van Move.nl is het pilotproject GeWoon Makkelijk van NVM. "Het doel is om alle processen via het klantportaal te faciliteren. Daar hoort ook veilig en makkelijk identificeren en ondertekenen bij. Dat kan nu al na een online registratie van zo'n tien minuten. Klanten digitaal ondersteunen is dan eenvoudig en 100 procent veilig."

Geen lead missen

Aan plannen voor 2021 ontbreekt het Realworks niet. "We zijn ambitieus. Bijvoorbeeld met de inrichting van een nieuwe lead funnel. Makelaars die leads via hun site, nieuwsbrief of funda overzichtelijk binnenkrijgen, kunnen ze geautomatiseerd opvolgen. Dit verbetert de klantervaring en voorkomt het missen van waardevolle leads."

Opschuiven in de keten

Kansen beter benutten geldt ook voor het

nieuwbouwproces. "Door makelaars in staat te stellen goed advies te geven aan projectontwikkelaars ontstaan kansen voor nieuwbouw-makelaars om in de keten op te schuiven. Goed advies aan projectontwikkelaars vereist de juiste informatie en een efficiënt proces. Realworks gaat in 2021, waar mogelijk met de andere deelnemingen, de nieuwbouw applicatie samen met klanten vernieuwen." Een andere doelgroep voor nieuwe tools zijn de taxateurs. "Zij kunnen hun processen via de Realworks App sterk vereenvoudigen, natuurlijk zonder concessies aan de kwaliteit."

Digitale kansen benutten

Van Velthoven zegt tot slot: "Ons bestaansrecht is makelaars helpen digitale kansen te benutten. Dat is het vertrekpunt voor al onze tools. De kracht van onze tools staat en valt echter met de bereidheid van makelaars om ze te gebruiken. Daarom betrekken wij ze direct bij het ontwikkelproces. We organiseren bijvoorbeeld regelmatig Open Mind sessies om hun behoeften te peilen. Bovendien besteden we veel aandacht aan de adoptie van tools. Zo waarborgen we dat makelaars en taxateurs écht van onze tools kunnen profiteren. Ook in 2021." ●

"Het uitbreiden en verrijken van het klantportaal is een logisch speerpunt voor 2021."

Bij plaatsen van zonnepanelen

Koper stuit op asbest dakbeschot



Bij het plaatsen van zonnepanelen stuit koper op een asbest dakbeschot. Koper stelt verkoper aansprakelijk voor de schade als gevolg van het asbest dakbeschot en stapt naar de rechter.

Koper heeft een woning van het bouwjaar 1975 aangekocht. In de NVM-koopovereenkomst en de vragenlijst heeft verkoper verklaard dat het verkoper 'niet bekend' is of in de woning asbest is verwerkt.

Na het transport laat verkoper zonnepanelen plaatsen op het dak. Bij het inspecteren van het dak blijkt dat er sprake is van een asbest dakbeschot. Het installatiebedrijf van de zonnepanelen was enkel tot het plaatsen van de zonnepanelen in staat nadat het asbest dakbeschot was verwijderd. Koper is van mening dat de woning nu niet normaal gebruikt kan worden. Eveneens is koper van mening dat verkoper zijn mededelingsplicht heeft geschonden omdat verkoper moet hebben geweten dat er in het dak van de woning asbest is verwerkt. Koper stelt dat verkoper gehouden is de schade die

verband houdt met het vervangen van het asbest dakbeschot van 25.000 euro te vergoeden en stapt naar de rechter.

NORMAAL GEBRUIK

Het normaal gebruik als woonhuis heeft verkoper gegarandeerd in de koopovereenkomst. Dit betekent dat koper mag verwachten dat in de woning gewoond moet kunnen worden op een voldoende veilige manier, met een redelijke mate van duurzaamheid en zonder dat het woongenot wezenlijk wordt aangetast. Volgens de kantonrechter is de woning, zo lang er geen (verbouwings)werkzaamheden aan de woning worden verricht, veilig te bewonen. Dat koper ervoor kiest om zonnepanelen te plaatsen waardoor vervanging thans noodzakelijk wordt, is zijn keuze, maar maakt dit niet anders.

MEDEDELINGSPLICHT VERSUS ONDERZOEKSPLICHT

Daarnaast is de kantonrechter van oordeel dat verkoper zijn mededelingsplicht niet geschonden heeft. Verkoper heeft verteld wat hem bekend was. Dit is voor koper

geen garantie dat de woning asbestvrij is. Er rustte op koper een onderzoeksplicht nu de woning uit 1975 dateert. Het is immers van algemene bekendheid dat in de jaren zeventig asbesthoudend materiaal gebruikt werd bij de bouw van woningen. Het voornemen tot het plaatsen van zonnepanelen had voor koper daarom ook aanleiding moeten zijn om zelf een bouwkundig onderzoek te laten verrichten naar de toestand van het dak.

De kantonrechter wijst de vordering tot schadevergoeding van koper af. ●

Bekijk de uitspraak Contact?

op [rechtspraak.nl: bit.ly/2J1bypP](https://rechtspraak.nl/bit.ly/2J1bypP)

NVM Juridische Dienst
030-608 51 81



Les voor de praktijk

Koper krijgt in deze uitspraak de deksel op zijn neus doordat hij zelf zijn onderzoeksplicht heeft verzaakt. Een aankoopmakelaar had koper kunnen behoeden voor deze fout. Nu koper immers de plannen had om zonnepanelen te plaatsen op het dak van de woning had de aankoopmakelaar koper het advies kunnen geven om een bouwkundig onderzoek te laten verrichten, zeker gezien het feit dat de woning is gebouwd in een periode waarin het normaal was om asbesthoudend materiaal te gebruiken.

Sinds 2002 is Dick Hendrix van Hendrix & Huybregts makelaars samen met zijn 5-koppige team actief op de Eindhovense woningmarkt. Hendrix ziet zichzelf als een soort huisarts. Hij koppelt zijn cliënten aan de juiste specialist, zoals een jurist of een btw-specialist. "Ik kan als makelaar niet op elke stoel gaan zitten. Ik ben juist de verbinder. Op die manier kan je je cliënten zo optimaal mogelijk helpen en adviseren."

10

vragen aan

Dick Hendrix, Hendrix & Huybregts makelaars



1

Het beste advies ooit gekregen

'Some people talk to you on their free time. Others free their time to talk to you. Learn the difference.'
Ruim bewust tijd in om naar iemand te luisteren, om met iemand af te spreken.

2

Het onderscheidend vermogen van mijn bedrijf

Wij creëren in plaats van uitsluitend reageren: wij bellen de cliënt voordat de cliënt ons belt. Wij proberen altijd een stap voor te lopen, waardoor wij geen brandjes hoeven te blussen en dus productiever te werk kunnen gaan.

3

Mijn grootste angst als makelaar/taxateur

Dat de nieuwe generatie het idee gaat krijgen dat ze alles zelf kunnen doen. Door digitalisering lijken bepaalde zaken makkelijker geworden maar het is soms echt noodzakelijk om deskundigen in te schakelen.

4

De belangrijkste eigenschappen voor succes in de makelaardij

Integriteit is heel belangrijk én je moet energiek zijn. Alleen zo kan je snel schakelen, beloften nakomen en creëren. Zonder energie, geen goed makelaarskantoor.

5

Het meest trots op tot nu toe

Binnen mijn kantoor heb ik meerdere mensen opgeleid tot makelaar die vanuit een heel andere branche zijn binnengekomen.

6

De belangrijkste ontwikkeling voor de toekomst van de makelaardij

Net als iedereen heb ik veel voordeel bij digitale ontwikkelingen. Dat geldt natuurlijk voor de samenleving breed. De makelaardij vind ik hierin nog best behoudend. Maar dat is ook niet erg. Dat laat juist zien dat het mensenwerk is en dat je dat moeilijk kan veranderen. Digitalisering helpt zeker maar het blijft people's business.

7

Mooiste verkoop/aankoop/taxatie ooit

Eerlijk gezegd zijn dat er best veel. De op het eerste oog misschien recht-toe-recht-aan transacties, blijken soms zelfs heel mooi, als je achter de onderliggende behoefte van je klant komt.

8

Mijn motto als makelaar/taxateur

Als er een Michelinster te behalen zou zijn voor de makelaardij, dan zou ik alles op alles zetten om die te behalen (of behouden...).

9

Hoe zie je de toekomst van de makelaardij

Een huis kopen of verkopen doe je als consument niet wekelijks dus het referentiekader is beperkt en dat vind ik jammer. Als we goed voor onszelf opkomen, helder laten zien wat het inhoudt en dit op de juiste manier doen, dan blijven we altijd waardevol. Ik zie daar een rol voor NVM weggelegd: het merk makelaar meer positioneren.

10

Het woord dat ik niet meer kan horen

Druk. Ik zeg dat nooit. Ik vind het toneelspel. Doe wat echt nodig is en ben wat meer productief, dan heb je ook tijd voor andere dingen. Daar geloof ik heilig in. ●

NVM timmert met digitale sessies aan de toekomst:

"Daar is iedereen



Hoe ziet NVM van de toekomst eruit? Dat bepaalt de vereniging samen met haar leden in speciale sessies. Aankoopmakelaar Etienne Erkens onderschrijft het belang hiervan. "Het is belangrijk om kritische noten op te halen in je organisatie en die in je beleid te verwerken. Dit zodat leden weer betrokken en trots kunnen zijn."

"Het zou fijn zijn als NVM meer aandacht aan kleine makelaars geeft."
Dicky Stam

Samen met haar leden gaat NVM werken aan de doorontwikkeling van de vereniging. Onder de naam 'A Brand New NVM' gaan leden hierover met elkaar in gesprek. Erkens prijst het dat NVM-leden op deze manier betrokken worden. "De communicatie in het verleden heeft niet altijd de schoonheidsprijs verdiend. De uitleg van waar de vereniging precies mee bezig was, had duidelijker gekund. Inmiddels is het wel geland. Dit soort sessies helpen daarbij."

Bedrijfsmakelaar Dicky Stam was bij zo'n digitale bijeenkomst. "Dat is wel iets anders dan een fysieke sessie omdat het coronatijd is maar nu heb je geen andere keuze. Het begon met een centraal stuk. Daarna werd je in kleinere groepen onderverdeeld. Hierbij werd ook gevraagd hoe ik bepaalde zaken ervaar. Daarbij hoef je geen blad voor de mond te nemen."

Het is heel interessant om met leden die je niet direct kent van gedachten te wisselen, voegt Erkens toe. "Dan hoor je over de thema's die bij iedereen spelen en kan je er met zijn allen opbouwend naar kijken. Daar is iedereen bij gediend. Het lijkt wat onpersoonlijk omdat het nu digitaal is, maar het maakt het wel gemakkelijker om te reageren. Het nodigt ook uit om dat te doen."

Leden horen

Afwachten met de bijeenkomsten tot fysiek afspreken met grote groepen weer kan, is volgens de Limburgse afdelingsvoorzitter Erkens geen optie. "Daar heb je de tijd niet voor. Leden moeten gehoord worden. Soms zeggen leden dat het niet uitmaakt, maar dat is toch echt niet zo. Het is belangrijk om kritische noten op te halen in je organisatie en die in je beleid te verwerken. Dit zodat leden weer betrokken en trots kunnen zijn."

Volgens bedrijfsmakelaar Stam is de informatievoorziening van NVM de laatste jaren flink verbeterd. Dat merkt ze ook op de bijeenkomsten met andere leden. "Zo'n tien jaar geleden werd ik als klein kantoor verrast door de invoering van de Wwft-regeling. Tijdens een controle van de Belastingdienst bleek dat er meer onderzoek moest plaatsvinden. Met de invoering van de AVG ging dat al stukken beter en die lijn wordt nu doorgezet."



bij gediend"

Goede interactie op een ledenvergadering kan veel helpen, denkt Erkens. "Veel makelaars zijn vooral met hun eigen toko bezig. Die zijn vooral in zichzelf gekeerd en beseffen niet wat NVM voor ze kan betekenen. Je kan contact opnemen met collega's en je casus voorleggen. Als je als lid actiever wordt, zal je zien dat er hele mooie dingen gebeuren. Wij hebben een prachtige vereniging waar mensen zich meer bewust van mogen worden. Die trots mogen ze uitdragen."

Positiviteit

Volgens de aankoopmakelaar is NVM met algemeen voorzitter Onno Hoes en voorzitter vakgroep Wonen Lana Gerssen de goede weg ingeslagen. "De nodige lessen zijn getrokken uit het verleden. Er gebeuren hele goede dingen maar die zijn misschien nog niet voor iedereen zichtbaar. Belangrijk is dat wij gesprekken blijven voeren om ervoor te zorgen dat de leden betrokken blijven. Dus mensen aan blijven horen en energie erin steken. Probeer het oude zeer van tafel te krijgen door fouten toe te geven en ga door in een positieve flow."

Ook Stam heeft positiviteit hoog in het vaandel staan. "Veel mensen willen hun gelijk halen maar het is belangrijk dat wij met zijn allen een manier vinden om op het goede pad te blijven. Een confrontatie mag best wel een keer maar het is belangrijk dat je met elkaar in gesprek blijft. Het is belangrijk om wederzijds begrip te creëren en positief te zijn. Wij moeten het wel met elkaar doen."

Graag zou de bedrijfsmakelaar zien dat NVM kleine makelaars meer ontzorgt. "Als eenmanszaak zijn er natuurlijk veel verschillen met grote partijen, maar je doet wel hetzelfde werk. Het zou wel fijn zijn als daar meer aandacht voor is. Dat is wel een verbeterpuntje."

Niet alleen heeft NVM een belangrijke rol te vervullen, volgens Erkens is het ook voor leden belangrijk om een steentje bij te dragen. "Je kan niemand erbij slepen. Maar er is meer mogelijk dan menig een denkt. Als je er een beetje energie insteekt, krijg je die dubbel en dwars terug." •



"Veel makelaars zijn vooral in zichzelf gekeerd en beseffen niet wat NVM voor ze kan betekenen."

Etienne Erkens



Afscheidsinterview

NVM-bestuurslid Gaby Balkema

Wind mee en wind tegen, maar altijd vooruit

“Hoe snel het tij ook kan keren, met elkaar kun je heel veel bereiken.” Dat neemt Gaby Balkema mee van zijn bestuurstijd bij NVM Vakgroep Wonen. Afgelopen september nam hij, vanwege het bereiken van de maximale zittingstermijn, na zes jaar afscheid. Met veel plezier heeft hij het werk als makelaar in Amsterdam gecombineerd met het strategisch en beleidsmatig ondersteunen van de sector en vol trots kijkt hij terug op dat wat ze als bestuur hebben bereikt. Genoeg reden om even stil te staan bij de afgelopen jaren en vooruit te kijken op de toekomst.

UITEENLOPENDE TAKEN

Hoewel zijn professionele roots liggen in de communicatie- en reclame-sector, stapte Balkema in 2000 over naar het makelen. Juist de combinatie van de reclame en makelaardij zorgde er zes jaar geleden voor dat hij werd voorgedragen voor de portefeuille Communicatie en PR van het bestuur van NVM. Voor Balkema was dit immers bekend terrein. In zijn bestuursperiode heeft hij echter ook de verantwoordelijkheid gedragen voor de portefeuilles 'Aankoop' en 'Online bieden'. “Ik ben nogal ‘Aankoop-minded’”, aldus Balkema. Hij schreef een boek over het aankoopproces en zette zich in voor het belang van de rol van de aankoopmakelaar.

“Er is een marktgroep Aankoop opgericht, waarin onder andere ervaringen worden uitgewisseld tussen kennisspecialisten, tools worden bedacht en opleidingen worden verzorgd. Met online bieden hebben we bovendien geprobeerd een bijdrage te leveren aan de verdere transparantie van de woningmarkt en het bijbehorende verkoopproces.”



PIEKEN EN DALEN

Terugblikkend was het een intensieve tijd met hoogte- en dieptepunten. Door onderbezetting in het bestuur en onrust in de sector, kwam er met tijden meer dan één functie op zijn bord terecht. Toch bekijkt hij deze wat roerige tijd positief. “Het was dynamisch en leerzaam. Buiten kijf stond dat ik vond dat je ook in een storm het roer stevig in handen moet houden. Dan maar wat scherper aan de wind. Dat deed ik natuurlijk niet alleen. Vol trots kijk ik nu naar hoe we met vereende krachten succesvolle communicatiecampagnes zoals de NVM Huismus realiseerden. Of dat we, via een gezonde competitie tussen afdelingen en gerichte campagnes, in zes jaar gegroeid zijn van een aankooppercentage van circa 11 procent naar 23 procent.”

EEN FRISSE WIND

Het is steeds meer een zeldzaamheid dat bestuurders de maximale bestuurstermijn van 6 jaar vol maken, dus als een van de langstzittenden heeft Balkema de nieuwe bestuurders deelgenoot proberen te maken van de keuzes die zijn gemaakt door de vorige besturen. “Tips? Ook zeker”, aldus Balkema. “Zorg dat bepaalde zaken niet teveel onder je huid gaan zitten en probeer, uiteraard met een frisse kijk, de weg die we zijn ingeslagen zoveel mogelijk voort te zetten.” En nu: tijd voor een nieuw hoofdstuk. “NVM is een groot en mooi onderdeel geworden van mijn werkende leven. Het was een krachtige samenwerking die ik ga missen.”

De kans is aanwezig dat we Balkema nog een tweede boek zien schrijven of tegenkomen in een andere bestuursfunctie, maar eerst legt hij de focus op zijn makelaarskantoor in Amsterdam. Terug naar de basis, maar altijd vooruit. ●

Commissie Lidmaatschapszaken:

"Het speelveld moet voor alle makelaars gelijk zijn"

De erecode en de regels die we samen gemaakt hebben hooghouden. Dat doet de Commissie Lidmaatschapszaken. De CL bestaat uit vier leden van NVM, die ondersteund worden door drie juristen op het bureau en een externe juridisch adviseur. Het algemeen bestuur heeft alle ledenzaken aan de commissie gedelegeerd, zodat de CL voor iedereen – ook de bestuursleden zelf – toetsend en handhavend kan optreden. Maar waarom is dat zo belangrijk voor de vereniging? En wat heb je als lid aan deze commissie? De vier leden van de CL aan het woord.



Hans Snijders
(voorzitter)

Team Snijders makelaars,
Rijssen



**Juliette
van Anken - van der Reep**
Van Anken Makelaardij o.g.
Nijmegen



**Alfred Enderink
Agterdenbosch**
NVM Makelaars,
Voorburg



Albrecht Kok
Albrecht
Makelaars | Taxateurs,
Drachten

"We hebben binnen onze vereniging een aantal afspraken gemaakt, waaronder de erecode, de statuten en het reglement van aansluiting. Voor het goed functioneren van de vereniging is het essentieel om daarop te handhaven. Wie door rood rijdt, moet een boete krijgen, anders werkt de regel niet. De commissieleden komen uit diverse regio's om hiermee een zo groot mogelijke afspiegeling te krijgen van het NVM-ledenbestand. We hebben twee doelen voor ogen: de consument mag niet benadeeld worden en het speelveld moet voor alle makelaars gelijk zijn. Handelen in onroerend goed is bijvoorbeeld een doodzonde binnen NVM en daartegen zullen we altijd optreden."

"De CL is het geweten van de club. We zijn er voor de leden, want we hebben met zijn allen de erecode hoog te houden. Wij grijpen bijvoorbeeld in als makelaarskantoren hun medewerker een titel meegeven die hij niet verdient. Consumenten moeten er vanuit kunnen gaan dat degene die ze treffen daadwerkelijk gekwalificeerd is. We zijn niet alleen een soort politieagenten. Je kunt ons ook vragen stellen en bij ons toetsen of je nieuwe manier van werken binnen de regels past. Het is momenteel, in coronatijden, moeilijker om de NVM-toelating te halen. Toch gaan we niet zomaar versoepleken, overigens maken wij die regels ook niet. Maar we willen dat ons kwaliteitskeurmerk iets blijft betekenen. Ik weet nog hoe trots ik zelf was toen ik NVM-lid werd!"

"De spelregels van NVM zijn veelomvattend en divers. Om jezelf of je bedrijf te ontwikkelen kan het nodig zijn om grenzen op te zoeken, aan de rand van het ravijn bloeien immers de mooiste bloemen. Als men zich ontwikkelt en daarbij (net) binnen de grenzen van NVM-regels blijft, heeft dat een positief effect op NVM in zijn geheel. Want hoe beter ontwikkeld NVM-leden zijn, hoe succesvoller NVM in zijn geheel. Wij beoordelen of leden binnen de spelregels van de vereniging blijven, maar kunnen ze daarbij ook adviseren. Mocht een sanctie wel nodig zijn, dan zoeken we naar de best passende maatregel. Moeten optreden is nooit plezierig en verstoort de verhouding tussen het lid en NVM. We bespreken dossiers binnen de CL dan ook met maximale zorgvuldigheid."

"Iedereen moet zich aan de regels van de club houden als we een kwaliteitsorganisatie willen zijn. Maar geen persoon, kantoor of situatie is hetzelfde. Zo mag je bijvoorbeeld geen ongekwalificeerd personeel naar buiten sturen. Maar wat als de bevoegde makelaar net is overleden? Of er een andere reden is waardoor een bedrijf op het spel staat? We tonen begrip voor zulke situaties door bijvoorbeeld iets langer de tijd te geven om de zaken weer op orde te krijgen. Sowieso zitten wij hier niet met een negatieve insteek, maar om samen een probleem op te lossen. De regelgeving is soms onduidelijk voor leden en ze begaan niet altijd bewust een overtreding. Vaak nodigen we ze dan uit voor een gesprek om tips te geven hoe ze binnen de regels kunnen werken." •

Brainbay directeur Fonger Ypma blikt terug én vooruit

"Technologie en praktijk in innovatieve datagedr

Als zelfstandig dochterbedrijf van NVM had brainbay een mooie start. Met hulp van NVM-data waren ze meteen hét platform voor inzichten en datagedreven diensten voor de Nederlandse vastgoedmarkt. "Een fantastische basis om op door te ontwikkelen", volgens directeur Fonger Ypma. "NVM is een vereniging met een hecht clubgevoel en een sterk oog voor innovatie. Onze uitdaging gaat verder dan het professionaliseren van het databeheer. We willen de data verrijken en benutten om samen met de leden nieuwe diensten te ontwikkelen."

Zelf startte Ypma halverwege 2019 bij brainbay. "Ik kwam terecht in een enthousiaste organisatie met een stevige basis. Er is een rijke database en ook de data-uitwisseling is goed georganiseerd." Tegelijkertijd waren er wel wat aandachtspunten. Zo vroeg de infrastructuur op technische gebied aandacht. "Die wordt inmiddels gemoderniseerd en met een agile-werkwijze kunnen we nu continue kleine verbeteringen doorvoeren."

Grip op datakwaliteit

Verder ontbrak het aan een helder data-beleid. Het nieuwe databeleid dat NVM recent opstelde, biedt een duidelijk kader met goede afspraken. "Het is helder wat er met data gebeurt en hoe deze gebruikt mag worden. In combinatie met betere beveiliging, is de grip op de datakwaliteit verstevigd. Via de Data Governance Board hebben alle betrokkenen een stem in het datagebruik. Daarnaast werken we heel concreet aan initiatieven om de datakwaliteit bij bijvoorbeeld Commercieel Vastgoed stapsgewijs naar een hoger plan te tillen."

"We leveren we een directe bijdrage aan de verdere digitalisering van NVM en haar leden."

Mooie dingen ontwikkelen

Als analytics-bedrijf wilde Ypma meer expertise op het gebied van analytics en datascience in huis halen. Het brainbay-team is het afgelopen jaar flink gegroeid. "Ons team van 25 mensen is uitgebreid met datascientists, AI-experts en softwareontwikkelaars. Door de groei zijn we letterlijk uit ons jasje bij NVM gegroeid. In Utrecht werkt nu een divers en internationaal team. Omdat we door de coronacrisis veel thuiswerken, is het wel de uitdaging goed in verbinding te blijven. Maar we hebben een modus gevonden om elkaar ook online te blijven vinden om mooie dingen te ontwikkelen."

Concrete meerwaarde

Aan dat laatste ontbreekt het niet. Als voorbeeld noemt Ypma de Inverkoop-name-tool. Deze geeft makelaars in één oogopslag alle waardevolle informatie van een woning die ze in verkoop willen nemen. Onder andere een inschatting van de waarde en referenties van vergelijkbare woningen. Voorheen waren dit losse tools. "Deze tool biedt makelaars concrete meerwaarde omdat ze snel beschikken over alle relevante informatie die belangrijk is bij het eerste klantcontact. De applicatie is deze zomer gelanceerd maar de ontwikkeling staat zeker niet stil. We blijven deze tool doorontwikkelen naar de behoeften van de makelaars."



ervaring combineren even diensten"

"Onze initiatieven dragen direct bij aan onze verdienkracht en het vermogen om te investeren in andere innovaties."

Elkaar beter vinden

Ypma en zijn team willen de komende tijd meer tools en diensten ontwikkelen. Bijvoorbeeld om ook aankoopmakelaars en taxateurs te ondersteunen. Bij deze innovaties spelen gebruikers een sleutelrol. "De samenwerking verloopt steeds beter. In design sprints bepalen we samen de behoeften en toetsen de resultaten. Het is voor mij persoonlijk soms nog wel zoeken in de structuur van NVM met diverse afdelingen en besturen, maar we vinden elkaar steeds beter, en met resultaat."

Verdienkracht vergroten

De zoektocht naar innovatieve diensten is niet alleen op NVM gericht. "Het woningwaardemodel dat we ontwikkeld hebben, meet zich met de beste modellen in de markt. En dat biedt kansen, bijvoorbeeld bij hypotheekverstrekkers en gemeenten. Andere kansen liggen bij koppelingen met externe partijen die tools ontwikkelen voor makelaars. "Via onze referentieAPI krijgen derden onder voorwaarden toegang tot relevante referenties voor hun eigen diensten of tools om het NVM-leden die deze gebruiken makkelijker te maken. Deze initiatieven dragen ook direct bij aan onze verdienkracht en het vermogen om te investeren in andere innovaties, waar de NVM-leden weer van profiteren."

Ook gaan voorspellen

Naast de focus op databeheer en

innovatie is brainbay ook het onderzoeksinstituut van NVM. "De NVM kwartaalcijfers zijn een begrip in Nederland en ik ben trots dat we daar wezenlijk aan bijdragen. Ook daarin ontwikkelen we verder. De afgelopen tijd brachten we bijvoorbeeld de effecten van de coronacrisis op de woningmarkt in kaart. In vergelijking met de vorige crisis blijkt dat die effecten, in tegenstelling tot de verwachtingen, nu echt anders zijn, omdat de markt nu veel krappere is. Met onze analytische technieken onderbouwen we verschillende scenario's beter. Het is mijn ambitie om op termijn niet alleen terug te kijken maar ook te gaan voorspellen. Die stip op de horizon kunnen we met het aanboren van nieuwe databronnen en inzet van slimme analytics en machine learning zeker bereiken."

Datagedreven diensten

Belangrijk bij al deze ontwikkelingen is volgens Ypma dat de relatie met NVM de laatste twee jaar veel volwassenere is geworden. "Beide organisaties werken hard aan een constructief partnerschap. Brainbay biedt momenteel veel meer dan alleen een dataplatform. We zijn een volwassen analytics-bedrijf dat de waarde van NVM-data en de ervaring van de leden vertaalt naar concrete datagedreven diensten. Zo leveren we een directe bijdrage aan de verdere digitalisering van NVM en haar leden." ●

"Het is mijn ambitie om op termijn niet alleen terug te kijken maar ook te gaan voorspellen."

Column



Maxime Verhagen

Bouwvirus

Deze dagen staat alles in het teken van corona. Mensen voelen dagelijks de beperkingen die het virus hen oplegt. Allereerst op het persoonlijke en sociale vlak maar het virus trekt ook economisch diepe sporen. De meeste sectoren draaien gelukkig door maar helaas liggen ook hele bedrijfstakken plat of draaien maar op halve kracht.

De woningmarkt en dus de makelaardij lijken immuun voor de gevolgen van corona. De cijfers die de NVM presenteerde over het derde kwartaal van dit jaar zijn indrukwekkend. In de gewoonlijk rustige zomer draaide de huizenmarkt op volle toeren. Het was met 41.583 verkochte woningen het beste derde kwartaal ooit.

Wie beter kijkt ziet dat de woningmarkt weliswaar immuun is voor corona maar wel andere kwalen heeft. De krapte-indicator staat immers met 2,0 op een ongekend laag niveau, net als het woningaanbod van 27.000 woningen. Dat is het laagste cijfer van deze eeuw. De risico's voor het toekomstige aantal transacties zijn evident.

Het beste medicijn voor de woningmarkt is woningbouw. Jaarlijks moeten er 85.000 woningen bijkomen om het schreeuwende tekort aan woningen niet verder op te laten lopen. Dat is een uitdaging die alle aannemers graag aangaan. Om de bouw aan te jagen heeft het kabinet al een aantal maatregelen gepresenteerd. Dat zijn goede eerste stappen maar om de woningbouw echt te versnellen, moeten meer knelpunten worden opgelost.

Zo moet het aantal plannen voor woningbouw omhoog. Ongeveer een derde van de plannen wordt nooit gerealiseerd. Meer plancapaciteit is dus nodig om de benodigde woningen te kunnen bouwen.

Veel overheden hebben een voorkeur voor het binnenstedelijk ontwikkelen. Daar ben ik niet tegen maar bij binnenstedelijk bouwen zijn de kosten hoger, is de doorlooptijd langer en de complexiteit groter. Daarom moeten overheden ook kijken naar de randen van de stad als locatie voor nieuwbouw. Het gaat sneller, is goedkoper en kan in harmonie met de aangrenzende natuur. Daar kan ook makkelijker worden voldaan aan de kwalitatieve vraag van de woonconsument. Dit lukt binnenstedelijk lang niet altijd. Dus: binnenstedelijk ontwikkelen waar het kan maar beschouw buitenstedelijk bouwen niet langer als second best.

In een brief die ik samen met de NVM, ontwikkelaars en woningbouwcorporaties naar minister Ollongren heb gestuurd, pleiten we dan ook voor voldoende plancapaciteit en de gelijkwaardigheid van binnen- en buitenstedelijk bouwen.

Nu maar hopen dat minister Ollongren snel besmet raakt. Niet met corona natuurlijk maar wel met het bouwvirus. Nederland zal haar er dankbaar voor zijn.

Maxime Verhagen

Voorzitter Bouwend Nederland

Overgangsrecht:

Hoe zit het nu?



Op een agrarisch perceel staat een bedrijfs-woning. Al jarenlang wordt de bedrijfswoning bewoond door 'derden'. Deze derden zijn dus burgers die verder niks van doen hebben met het agrarisch bedrijf op het perceel. Kan en mag dat?

De praktijk

In de praktijk zie ik vaak dat bewoners bij de verkoop stellen dat de woning 'gewoon' bewoond kan worden, omdat het gebruik al zolang plaats heeft gevonden. De vraag is of dat juist is. Dat ligt in de praktijk toch iets gecompliceerder.

Overgangsrecht

Op het moment dat een nieuw bestemmingsplan een andere bestemming legt op een perceel, betekent dat niet automatisch dat het gebruik niet meer is toegestaan. Het gebruik van het oude bestemmingsplan valt dan onder het overgangsrecht.

Wanneer bescherming van het overgangsrecht?

Stel, het gebruik van de bedrijfswoning door derden is in een bestemmingsplan niet rechtstreeks

toegestaan. Overgangsrecht zou dan mogelijke uitkomst kunnen bieden. Hiervoor is belangrijk om te weten wanneer deze 'derden' zijn gaan wonen in de bedrijfswoning. Anders: wanneer is gestart met burgerbewoning van de bedrijfswoning. Het bestemmingsplan dat toen gold zal dan verder onderzocht moeten worden. Ook de opvolgende bestemmingsplannen moeten onderzocht worden. Als in eerdere bestemmingsplannen bewoning door derden was toegestaan dan kan het zomaar zo zijn dat er bescherming kan worden genoten van het overgangsrecht.

Bij gebruik dat ligt voor 1995 kan die bescherming soms zelfs nog verder gaan. Bestemmingsplannen van voor 1995 of ouder bepalen vaak dat strijdig gebruik kon worden voortgezet, ook als het eerder niet legaal was. Als dit zo is dan kan het zomaar zijn dat er daarom nu nog steeds bescherming kan worden genoten van het overgangsrecht. Dit dus ondanks dat het officieel nooit legaal is geweest.

Toepassen overgangsrecht

Mag de gemeenteraad zomaar het overgangsrecht toepassen? Nee, dat mag de gemeenteraad

niet zomaar! Hiervoor is vereist dat het aan-nemelijk is dat het gebruik binnen de planperiode wordt beëindigd. Verder geldt dat ook niet zonder meer situaties opnieuw onder het overgangsrecht mogen worden gebracht. En verder belangrijk om te weten: er bestaan meerdere smaken overgangsrecht. Het algemene overgangsrecht is niet persoonsgebonden. Het gebruik mag onder bepaalde voorwaarden dus in principe voortgezet worden door anderen.

Overgangsrecht: wie bewijst?

Een misvatting in de praktijk is vaak dat de bewijslast voor overgangsrecht bij de gemeente ligt. Helaas is dit een veelgehoorde misvatting. Voor overgangsrecht geldt dat diegene die zich hierop beroept moet bewijzen!

Hoe doe je dat?

Belangrijk om te weten is dat het bewijs in het bestuursrecht vormvrij is. Hoe je bewijst, maakt dus niet uit. Waar kan de ondernemer zoals geschetst in het voorbeeld dan aan denken? Te denken valt bijvoorbeeld aan GBA-inschrijvingsdocumenten (nu: BRP) en de aangifte belasting. ●

Meer informatie?

Goorts+Coppens
Niels Crooijmans
n.crooijmans@gca.nl
06-55506541





"Als je vanuit
huis werkt,
ben je altijd
geopend"

Eric de Vos, ViaOns Makelaardij

Eric de Vos startte ViaOns Makelaardij 15 jaar geleden aan de keukentafel. Dat was wel zo makkelijk en als startende makelaar vooral financieel aantrekkelijk. Die werklocatie beviel hem en zijn vrouw Caroline zo goed, dat ze op die plek zijn gebleven met hun kantoor. Onder-
tussen groeide de makelaar uit tot een serieuze speler op de huizenmarkt in Bergen op Zoom en in de regio. "Vanuit het niets hebben wij dat opgebouwd. Daar ben ik best trots op."



Veel makelaars krijgen het vak met de paplepel ingegoten, zo vertellen de verhalen ons in de rubriek Trots. Zo niet bij Eric de Vos. Werkzaam bij een uitzendbureau kwam hij zo'n dertig jaar geleden voor het eerst in aanraking met een makelaar bij de aankoop van zijn eerste huis in Bergen op Zoom. "Vraag me niet specifiek wat het was, maar ik denk het totaalplaatje. In ieder geval was ik zo enthousiast dat ik de opleiding Makelaardij ben gaan volgen, toen nog via de NVM. En ik ben nooit meer het vak uitgegaan."

Eigenwijsheid

Na bij verschillende makelaarskantoren te hebben gewerkt, begon hij samen met zijn vrouw voor zichzelf. "Misschien is dat wel een stukje eigenwijsheid, dat als je voor een baas werkt, je vaak het gevoel hebt dat je het anders wil doen, op je eigen manier. Bovendien zit het ondernemerschap bij ons in de familie, waarschijnlijk zit dat onbewust toch in je."

Puur kostentechnisch besluiten de twee in eerste instantie kantoor aan huis te houden. Met drie kinderen blijkt dat ook best praktisch te zijn. En dat bevalt. Het laagdrempelige en informele van een kantoor aan huis, straalt hij ook uit naar zijn klanten. "Ik krijg vaak terug dat mensen te spreken zijn over de frisse en leuke manier waarop ik bezichtigingen doe. Het blijft bij mij niet bij 'en dit is de woonkamer'. Ik geef wat meer informatie over het huis, wanneer en waarom heeft

welke verbouwing plaats gevonden, maar ook over de bewoners, wanneer zijn zij hier komen wonen. Het is een stukje verdieping. Dat maakt het werk voor mijzelf ook leuker."

Bereikbaar

Die laagdrempelige houding zie je ook terug op hun Facebookpagina. Bij openingstijden staat vermeld: Altijd geopend. De Vos reageert lachend: "Als je vanuit huis werkt, ben je toch altijd geopend? De enige keer wanneer ik niet de telefoon opneem is tijdens het eten. Op vrijdagavond half acht willen nog weleens mensen bellen over de huur en verhuur van garageboxen. Nou dan zijn wij gewoon bereikbaar."

Kreeg hij de makelaardij zelf niet met de paplepel ingegoten, zijn kinderen wel. De oudste van de drie volgt inmiddels de opleiding Vastgoed en Makelaardij en werkt bij een makelaarskantoor. "Soms belt hij me op, met bepaalde vragen. En als hij thuis is, praten we natuurlijk veel over het vak. Dat is wel erg leuk."

Geen dag is hetzelfde, en iedere verkoop is weer anders, toch zijn er van die verhalen die je bijblijven, vertelt De Vos. "In 2009 kregen we één van de duurdere panden in Hoogerheide in de verkoop. Het was een nalatenschap. De enige erfgename woonde in New York, een journalist. Hij kwam een paar keer naar Nederland. Hij kwam dan op zo'n klein vouwfietsje vanuit de trein naar Hoogerheide gefietst.

De volledige opbrengst, zo'n 700.000 euro, ging naar de stichting Turtle tree: voor alleenstaande moeders in Haïti. Hij was een sociaal betrokken mens, heel onbaatzuchtig. Een paar jaar later heb ik vernomen dat hij is overleden, nog best jong. Dat was een bijzonder mens en een bijzondere verkoop."

Daadkrachtiger

Zijn werk als makelaar verveelt na dertig jaar nog geen moment, toch moet hem nog een klein puntje van kritiek van het hart. "We verzanden in regeltjes. Ik ben een ouderwets beëdigd makelaar. Ik ben NVM-afdelingsbestuurslid. Ik ben een serieuze speler en dat geldt voor de meeste makelaars. Dan vind ik het vermoeiend dat ik door hoger hand buiten de NVM wordt verplicht om lijstjes in te vullen voor dossiers. Daar mogen wij als NVM best wat daadkrachtiger tegen in gaan. Ik vind dat soort bureaucratie sneu voor jonge, startende makelaars zoals mijn zoon."

Terug naar de keukentafel. "In de praktijk ben ik veel op pad. Een koopakte ondertekenen? Ik spreek zoveel mogelijk af in het betreffende huis. En als dat niet lukt, dan zijn de mensen bij mij thuis welkom. Het is gewoon heerlijk werken. Je bent geen tijd kwijt aan reizen naar kantoor en je kan lange dagen maken. Het gezin draait toch wel door om je heen. Tussen de bezichtigingen door stuurt mijn vrouw mij dan een appje: kom je thuis koffie drinken? Dat zijn eigenlijk best luxe momenten." ●



NVM Data Governance Board

bewaakt de dataschatkist

Transactiepreizen, verkoopopnames, referentiepanden en leeftijdsopbouw in de buurt – NVM Makelaars zitten op een gezamenlijke berg aan waardevolle data waar ze allerlei onderscheidende inzichten uit kunnen halen. Maar wie mag wat doen met deze gegevens? De NVM Data Governance Board bewaakt deze dataschatkist.

Data wordt steeds belangrijker in de vastgoedsector. Wat is er eerder voor een woning betaald, wat voor referentiepanden, wat is de prijsontwikkeling en -prognose? Dergelijke informatie is bijzonder bruikbaar voor NVM-makelaars. Sterker nog, hiermee kunnen ze zich onderscheiden van concurrenten. Tegenwoordig kunnen alle NVM-leden online bij alle gezamenlijke data in Tiara. Daarvoor hoeven ze alleen in te loggen op nvm.nl. Ook externe partijen zoals softwareautomatiseerders en funda hebben toegang tot deze gegevens. Tenminste, tot een bepaalde hoogte. De Data Governance Board bepaalt tot op welke hoogte.

Namens alle vakgroepen

Om de regie in eigen hand te houden, heeft de NVM in mei 2020 de Data Governance Board opgericht. Dit centrale orgaan bepaalt de koers, kaders en geeft richting op het gebied van de NVM-vastgoeddata. In de Data Governance Board zitten vertegenwoordigers van alle drie de vakgroepen. Namens het Algemeen Bestuur neemt voorzitter Onno Hoes deel. "Elke twee maanden komen we samen om beslissingen te nemen. Deze hebben alle leden eerst voorbesproken in hun eigen vakgroepen", zegt Riëks van den Berg, Bestuurslid Vakgroep Wonen en lid van de Data Governance Board. De beleidsmaatregelen die voortkomen uit de Data Governance Board zetten de kaders voor NVM-dochter en data-beheerder brainbay.

Centraal beleid

De NVM loopt voorop in het benutten van vastgoeddata. Hoe behouden we deze voorsprong en de controle nu data voor leden steeds belangrijker wordt, de dataschatkist verder groeit en we derde partijen koppelen aan de data om zo sneller nieuwe diensten voor leden te ontwikkelen? Dat vraagt om centraal toezicht en keuzes. "Eerder konden sommige leden en applicaties onbeperkt data exporteren. Dit bood in theorie de mogelijkheid tot het grootschalig doorzetten van data naar derden. Zo verloren we als

NVM de sleutel tot onze dataschatkist. Aan dergelijke zaken willen we paal en perk stellen. Niet iedereen vindt dit leuk, maar het is nodig als we onze data goed willen beschermen in het belang van alle leden", zegt Van den Berg.

Beveiligen en beschermen

De Data Governance Board heeft twee hoofddoelstellingen. "Ten eerste willen we in control zijn op onze data. Door afspraken over het delen van gegevens te maken en daar voorwaarden aan te stellen, houden we zicht op wie welke data gebruikt. Zo voorkomen we dat onze data op straat komt te liggen", legt Van den Berg uit. "Ten tweede beschermen we ons onderscheidend vermogen en de waarde van het NVM-lidmaatschap. We willen immers niet dat iedere vastgoedpartij zomaar inzichten uit onze gegevens kan filteren en daarmee zijn voordeel kan doen. Dat is alleen weggelegd voor NVM-leden."

Data delen nu

"We wisselen alleen onder bepaalde voorwaarden data uit. Zo wordt er geen bulkdata geleverd aan lokale overheden of commerciële partijen zoals projectontwikkelaars", licht Van den Berg toe. "Een organisatie die een koppeling met NVM-data wil maken, dient daarvoor een verzoek in bij brainbay. Zij maken vervolgens afspraken over welke data gedeeld wordt en leggen dit vast in een data-leveringsovereenkomst, ofwel DLO. Deze afspraken moeten altijd in lijn zijn met het NVM-databeleid. Vaste voorwaarde hierin is dat diensten voor taxateurs of makelaars die gebruikmaken van NVM-data, alleen beschikbaar zijn voor NVM-leden. De DLO wordt door de Data Governance Board goedgekeurd. Zo houden we altijd zelf de controle over onze gegevens."

Zicht op datakwaliteit

Daarnaast houdt de Data Governance Board zicht op de datakwaliteit. "Het komt voor dat NVM-leden hun data verkeerd aanleveren in Tiara. Daardoor is

**"We beschermen
ons onderscheidend
vermogen en de
waarde van het
NVM-lidmaatschap."**



deze informatie minder goed bruikbaar." Om dat te voorkomen, heeft de Data Governance Board een meldpunt voor het verkeerd aanleveren van data in het leven geroepen. NVM-leden die verkeerd aangeleverde gegevens tegenkomen, kunnen daar anoniem melding van maken.

Er is genoeg werk aan de winkel voor de Data Governance Board. Nu de dataschatkist steeds groter wordt, willen ook steeds meer partijen daar gebruik van maken. Dat vraagt om het vinden van een balans tussen controle en innovatie. Daarnaast zal de Data Governance Board zich blijven inzetten voor een optimale datakwaliteit, zodat ieder NVM-lid kan bouwen en vertrouwen op de data uit onze gezamenlijke dataschatkist.●

Meer informatie?

Marc Vervoort
Projectmanager afdeling Beleid en Kwaliteit
m.vervoort@nvm.nl

**"We voorkomen
dat data op
straat komt
te liggen."**

Onteigening is een proces van de lange adem:

"Het geeft veel onzekerheid"

"We gaan op zoek naar een nieuwe plek en houden ons bezig met de schadeloosstelling. Dat is meer dan een gemiddelde makelaar doet."

Albert de Koning

"Als iemand tegen je zegt dat hij iets van je ontnemt, voelt dat alsof je een klap in je gezicht krijgt. En juist dan schakelen mensen ons in." NVM-makelaar en onteigeningsdeskundige Albert de Koning krijgt regelmatig moeilijke telefoontjes van mensen die met onteigening te maken krijgen. Door ze goed aan te horen probeert De Koning een steuntje in de rug te zijn en met ze mee te denken. "Wat wilt u hierna, want met dit eigendom stopt het."

Als de overheid grond of een gebouw van je nodig heeft voor een project, zoals de aanleg van een weg, probeert zij deze van je te kopen. De overheid laat de waarde van je eigendom taxeren. Dan krijg je een aanbod. "Dit is voor een volledige schadeloosstelling. Denk aan vermogensschade, inkomensschade en bijbehorende kosten. Het is allemaal in de wet vastgelegd hoe dit ingevuld zal worden. Dit moet door een deskundige als redelijk en billijk worden ervaren."

In 90 tot 95 procent komt men tot een oplossing voordat de overheid daadwerkelijk gaat onteigenen, vertelt makelaar en vakgroepvoorzitter van NVM Agrarisch & Landelijk Ard Klijsen. "Het is vaak niet leuk voor de eigenaar. Zijn plannen voor de toekomst worden verstoord." Niet iedereen ziet onteigening aankomen, voegt De Koning toe. "Het is vaak ook een onwerkelijk idee. En heel emotioneel omdat je niet altijd weet waar je moet beginnen."

Trage besluitvorming

Voor onteigeningsdeskundigen is het dus belangrijk om goed in de gaten te houden wat er speelt in een bepaalde omgeving. "Als een woonboerderij moet worden afgebroken omdat bijvoorbeeld een brug wordt verbreed, dan zien wij dat vaak al aankomen", legt De Koning uit. "Als het plan wordt gepresenteerd, proberen wij mensen uit te leggen hoe het zover heeft kunnen komen. En wij proberen met ze na te denken over hoe nu verder te gaan want die boerderij gaat plat. Dan gaan wij op zoek naar een nieuwe plek en houden ons bezig met de schadeloosstelling. Dat is meer dan een gemiddelde makelaar doet."

Een onteigeningstraject kan jaren duren, benadrukt Klijsen. "Als de lokale politiek bijvoorbeeld ergens een bedrijventerrein wil, duurt het vaak even voordat is bepaald waar dat dan moet komen. En je zal er maar wonen en niemand wil je woning kopen. Er is veel onzekerheid waar je mee om moet leren gaan. Zo moet je als makelaar goed bijhouden wat in de politiek wordt besproken."

Een doorlooptijd van drie jaar is niet vreemd, aldus De Koning. Het kan erg lang duren voordat de overheid heeft besloten wat ze precies wil. "Vaak hebben ze ook te weinig capaciteit wat zorgt voor trage besluitvorming. Dat brengt ook onzekerheid met zich mee voor de klant."

Kenniswisseling

Voor een makelaar is het belangrijk om met de klant mee te denken en constructief overleg te voeren, vertelt Klijsen. "Regelmatig ben je twee, drie jaar intensief betrokken bij een zaak."



Park de Polder

"Een mooi vak maar ook ingewikkeld door alle juridische elementen. Je moet op de hoogte zijn van alle jurisprudentie."

Ard Klijsen



Het is een mooi vak maar ook ingewikkeld door alle juridische elementen. Zo is het ook belangrijk om op de hoogte te zijn van alle jurisprudentie."

De NVM-vakgroep Agrarisch & Landelijk heeft een kenniswerkgroep onteigening waar De Koning zeventien jaar voorzitter van is. Zo'n dertig leden uit het hele land wisselen informatie uit en dat is nodig. "De regelgeving wordt doorlopend aangepast", legt De Koning uit. "Het doel van deze groep is het halen en brengen van informatie. De kenniswerkgroep zet zich in voor de deskundigheid van de leden en wil het vakgebied op een hoger plan brengen. Veel van onze leden zijn ook lid

van externe registers zoals het Register Deskundigen Onteigening en Bestuursrechtelijke Schadevergoeding (DOBS) en het Landelijk Register van Gerechtelijke Deskundigen (LRGD). We willen een klankbord zijn voor elkaar bij allerlei vraagstukken zoals veranderende regelgeving en maatschappelijke ontwikkelingen."

Lukt het uiteindelijk toch niet om in goed overleg tot een oplossing te komen, dan volgt een rechterlijke uitspraak. "Aan de onteigeningsdeskundige de taak om tot een oplossing te komen voordat je bij de rechter bent. Naast het juridische proces is hierbij ook de praktische invulling heel belangrijk. Als een bedrijf bijvoorbeeld

wordt onteigend, is naast een zak geld voor de eigenaar juist van belang waar hij verder kan gaan met zijn bedrijf. Maar een rechterlijke beslissing komt gelukkig niet heel vaak voor." •

Op zoek naar een onteigeningsspecialist?

Op nvm.nl kan je via 'Zoek NVM-Makelaar' een onteigeningsspecialist in de buurt vinden door een plaatsnaam in te voeren en het marktsegment 'Onteigening' te selecteren.

Meer informatie?

Paul Braks

p.braks@nvm.nl



Met een NVM-aankoopmakelaar ben je zeker van de juiste keuze



NVM-aankoopmakelaars zijn een deskundige partner:

- Zij beschikken over allerlei tools en een rijke database. Waardoor ze precies weten wat een huis echt waard is.
- Zij hebben veel kennis van de lokale markt.
- Zij houden het hoofd koel en zorgen ervoor dat je niet te veel betaalt en de beste keuzes maakt.
- Zij adviseren je over slimme aanpassingen zoals een verbouwing of verduurzaming die de waarde van je huis op den duur kunnen verhogen.
- Zij hebben veel kennis van vaak voorkomende gebreken.
- Zij behoeden je in het proces voor eventuele juridische haken en ogen. En hebben een beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering.
- Zij nemen bij aankoop alle complexe documentatie uit handen en zorgen dat alles perfect geregeld wordt.

Kortom: je krijgt méér voor elkaar met een NVM-makelaar!

Huurprijsherziening winkel- en horecaruimte vraagt gespecialiseerde aandacht

Aan een lege winkelstraat heeft niemand iets



Het is een klassieke situatie: de verhuurder wil niet te weinig huur ontvangen, de huurder wil niet te veel betalen. Bij winkel- en andere bedrijfsruimten zoals horecagelegenheden – de zogenoemde 290-bedrijfsruimten – mogen huurder en verhuurder na de eerste huurperiode conform de wet de contractueel afgesproken huurprijs tegen het licht houden. Met andere woorden, stemt de huidige huurprijs overeen met die van vergelijkbare bedrijfsruimte ter plaatse? Als dit niet het geval is, kan zowel huurder als verhuurder de rechter vragen om de huurprijs te herzien, de zogenoemde 303 procedure naar artikel 7:303 uit het Burgerlijk Wetboek. Bij deze 303 procedure let de rechter op het gemiddelde van de huurprijzen van vergelijkbare bedrijfsruimtes ter plaatse zoals die hebben gegolden in een tijdvak van vijf jaren, voorafgaand aan de dag van het instellen van de vordering tot huurprijsherziening. De vordering tot huurprijsherziening wordt pas door de rechter in behandeling genomen als zij vergezeld gaat van een deskundigenrapport. “Het maken van een deskundigenrapport is tijdrovend specialistenwerk waarbij alle referenties, ongeacht de hoogte van de huurprijs, meegenomen moeten worden en opgevraagd dienen te worden bij huurders en verhuurders”, zegt Renske Miedema van Miedema Makelaardij in Den Haag. Dit is het grote verschil ten opzichte van de klassieke marktwaardebenadering. Bij een huurprijsherziening wordt uitgegaan van daadwerkelijk betaalde huren. “Ook het opleveringsniveau van het gehuurde pand, de zonering en eerdere

Huurprijsherziening van winkel- en horecaruimte – de zogenoemde 303 procedure – is door het wettelijke kader een complexe zaak die het beste aan specialisten kan worden overgelaten.

Sinds kort helpt 303 RETAIL, een samenwerking tussen NVM Business lid Miedema Makelaardij en huurprijsherzieningsspecialist Welleman Winkelvastgoed uit Den Haag, huurders en verhuurders naar een eerlijke prijs. “Een levendige aantrekkelijke winkelstraat moet altijd het uitgangspunt zijn”.



adviezen van deskundigen spelen daarbij een rol”.

303 RETAIL

Het aantal huurprijsherzieningsspecialisten in dit segment is dun gezaaid. Dat is de reden dat Miedema in de nieuwe onderneming 303 RETAIL de krachten heeft gebundeld met huurherzieningsspecialist Michel Welleman van Welleman Winkelvastgoed. Miedema: “Veel verhuurders zijn in de huidige pandemie hun huurders tegemoet gekomen. Gedeelte smart is immers halve smart. Maar ik heb in deze afgelopen periode maar al te goed ervaren dat niet alle verhuurders hier hetzelfde in staan. 303 RETAIL gaat de uitdaging aan om juist hen mee te krijgen in het behoud van gezonde winkelstraten met de nodige horeca. Aan leegloop heeft niemand iets”.

IN DER MINNE

Miedema, zelf hotello, master-in-science of real estate, register-taxateur en register makelaar is ervan overtuigd dat het inschakelen van een expert veel extra's biedt. “Huurder en verhuurder hebben een gezamenlijk belang: behoud van gezonde, levendige en aantrekkelijke winkelstraten met een divers aanbod met de nodige horeca. Een goed deskundigenrapport helpt partijen objectief inzicht in elkaars standpunt te krijgen. De kern van onze dienstverlening is dan ook om als verbinder tussen huurder en verhuurder de huurprijs in minnelijk overleg af te stemmen zodat een gerechtelijke procedure achterwege kan blijven”. ●

Corona heeft de kracht van

Ook in crisistijd blijft de stad een magneet die talent en bedrijven aantrekt. Amsterdam en Rotterdam zijn daarom vastbesloten zich uit de coronacrisis te investeren. Om straks een stedelijk hartinfarct te voorkomen, zijn nu wel miljarden nodig voor nieuwe infrastructuur.

Henk Jagersma is sinds 2018 stedelijk directeur van het cluster Ruimte en Economie bij de gemeente Amsterdam. Tussen 2008 en 2017 was hij directievoorzitter van Syntrus Achmea Real Estate & Finance, daarvoor directeur van Staedion en directeur Stedelijke Ontwikkeling van Den Haag.



Net als dit voorjaar treft de tweede coronagolf Amsterdam van alle steden het zwaarst. "Amsterdam is veruit de belangrijkste toerisme-, horeca-, cultuur- en evenementenstad van Nederland, met Schiphol de hardst geraakte sectoren. Amsterdam en het Rijk geven steun waar het kan, zodat zoveel mogelijk bedrijven het overleven. Wel was de markt vóór corona volstrekt overspannen; te veel toeristen, te volle kantoren en te weinig woningen. Nu ontstaat er weer wat lucht", verklaart Henk Jagersma, gemeente Amsterdam.

De schade op de vastgoedmarkt ziet Paul Oremus van CBRE Global Investors uit eerste hand. "Onze winkelportefeuille heeft de grootste klappen gekregen. De huurinkomsten zijn teruggevallen, omdat we de pijn van onze retailers wilden verzachten. Omdat wij alleen kantoren

op toplocaties in de G4-steden hebben, viel het effect hier mee. Vooral flex office operators zien inkomsten wegvallen doordat vergaderzalen leeg blijven en bedrijven korter huren. De impact op onze woningportefeuille is verwaarloosbaar klein en onze logistieke portfolio geeft geen krimp."

De heren zijn ervan overtuigd dat de grote steden blijven groeien. "De kracht van de stad is door corona niet verminderd. Hier vindt de economische groei plaats, speelt het sociale leven zich af en trekt het talent naar toe", zegt Oremus stellig. Zowel Amsterdam en Rotterdam bouwen dan ook door. Jos Melchers, gemeente Rotterdam, wijst op het vastgestelde doorbouwmanifest en de onlangs gelanceerde website bouwenaanrotterdam.nl. "Dit stadsbestuur faciliteert marktpartijen en hanteert een soepeler grondbeleid. De grote woningprojecten op zowel Noord als Zuid vinden gewoon doorgang. Ook versnellen we zeven groene stadsprojecten, te weten Groene long Hofplein en Westblaak, Prins Alexanderplein, Hofbogenpark, Park Maashaven, Schouwburgplein, Rijnhavenpark en Rivieroeverpark Feyenoord. Onze ambitie van een hoge woningproductie in alle prijscategorieën blijft dit jaar overeind."

Amsterdam wil deze coronatijd benutten om projecten te versnellen, legt Jagersma uit. "We kijken dan vooral naar grote woningprojecten. Want ik ben ervan overtuigd dat na de pandemie de vraag groot zal blijven. In 2020 zijn we voor het vijfde opeenvolgende jaar met de bouw van ruim 7.000 woningen gestart. Ook op de kantorenmarkt is ondanks het thuiswerken ruimte voor groei: de effectieve leegstand in het centrum en op de Zuidas bedraagt 1 procent, terwijl een frictieleegstand van 4 à 5 procent gewenst is. De techindustrie en de medische sector blijven groeien, terwijl multinationals en Brexit-bedrijven nog steeds op zoek zijn naar geschikte kantoren."

CBRE GI blijft investeren in de Randstad en Eindhoven – plekken waar de meeste vraag is en het minste aanbod, aldus Oremus. "Op het gebied van woningen en logistiek lopen onze investeringsprogramma's gewoon door. Kantoorinvesteringen doen we selectief en bij voorkeur op de hotspots waar we al aanwezig zijn. Door corona en de versnelling van e-commerce zullen we naar verwachting een aantal winkelgebieden herontwikkelen. Zo geven we winkelcentrum Amsterdamse Poort in Zuidoost een tweede leven met onder

an de stad niet aangetast

meer een woningprogramma. Ons doel is leefbare, toekomstbestendige steden creëren die betaalbaar, bereikbaar, gezond, klimaatbestendig en multifunctioneel zijn."

Wil Nederland zijn verdien capaciteit echt vergroten, moeten er wel miljarden euro's naar infrastructuur. "We moeten ons uit de crisis investeren", betoogt Jagersma. "In G5-verband lobbyen we om grote investeringen in infrastructuur. Zo moeten we de zuidelijke Randstad beter ontsluiten door het traject Leiden-Dordrecht viersporig te maken. In de Noordvleugel moeten we de Noordzuidlijn doortrekken naar Schiphol en Hoofddorp en de ring sluiten tussen Isolatorweg en Centraal Station. Zo ontstaat capaciteit voor internationale treinen. Langs de nieuwe metrolijn kunnen we bovendien 85.000 woningen en vele kantoren ontwikkelen. Tussen Amsterdam en Almere is op termijn ook nieuwe infra nodig. Van de 250.000 geplande woningen in Metropoolregio Amsterdam landen er namelijk 100.000 in Almere en 100.000 in Amsterdam."

Voor Rotterdam ligt er ook een zeer grote opgave op Zuid, schetst Melchers. "Een inclusieve stad zijn we pas als we Rotterdam-Zuid verbinden met het centrum.

Dat doen we met gebiedsontwikkelingen als Feyenoord City en Hart van Zuid en het huisvesten van de hogeschool en universiteit. Een nieuwe oeververbinding en een volwaardig intercystation op Zuid zijn even belangrijk." Oremus valt de ontwikkeldirecteuren bij. "De inrichting van de stad moeten we 20 jaar vooruit plannen. Infrastructuur is daarbij het raamwerk, pas daarna komt het vastgoed. Nieuw en frequenter openbaar vervoer, meer rijbanen, nieuwe bruggen en later wellicht een hyperloop tussen de Europese stedelijke knooppunten zijn nodig. Als overheden nu niet grootschalig in deze infrastructuur investeren, hebben we straks een stedelijk hartinfarct." Melchers en Jagersma kunnen de hulp van NVM Business-leden hierbij goed gebruiken. "Makelaars kunnen met hun kennis en data inzicht geven in de structurele vastgoedvraag en daarmee overheden perspectief bieden", aldus Jagersma. Melchers vraagt vastgoedadviseurs ook oog te hebben voor kwetsbare groepen. "Overtuig marktpartijen van het belang van betaalbare woningen en maatschappelijke voorzieningen." Oremus stelt dat de beste adviseurs ook helpen met beslissingen naar de toekomst toe. "Wie de trends en de grote gamechangers het vroegst kan signaleren, heeft mijn volledige aandacht." ●

"Langs een nieuwe metro naar Schiphol kunnen we 85.000 woningen ontwikkelen."

Henk Jagersma

Jos Melchers is vanaf 2017 directeur Gebiedsontwikkeling Cluster Stadsontwikkeling bij gemeente Rotterdam. Hij werkte maar liefst 28 jaar bij MAB Development, tussen 2000 en 2015 als managing director. In 2016 was hij een jaar directeur Ontwikkeling bij MRP Development.

Paul Oremus is sinds 2013 country manager en vanaf 2016 ook fund manager Dutch Residential Fund van CBRE Global Investors EMEA. Oremus begon al in 1998 bij ING REIM, dat in 2011 door CBRE Global Investors werd overgenomen.



Leo Bosch

PASPOORT

Leeftijd

56 jaar

Soort woning

Twee-onder-een-kapwoning, met kantoor aan huis.

Met wie woon je daar?

Met Petra.

Met wie zou je een week van huis willen ruilen?

Ik mag niet klagen, maar als ik een weekje elders mag wonen, opteer ik voor een huisje in de duinen.

Muziek

Earth, Wind & Fire en andere soul, funk en jazz.

Sport

Hardlopen en golf.

Film

Alles tussen 'The Godfather' en 'As It Is In Heaven'.

CV

Aannemers- en makelaarsdiploma, project-ontwikkelaar, docent vakopleidingen, interim opdrachten (onder meer bij corporaties), bouw-mediator en adviseur woningmarktvraagstukken.

"Leden adviseren en ondersteunen in nieuwbouw-vraagstukken"

Wat doe je bij NVM?

Ik was al als zelfstandige actief bij NVM voor het nieuwbouwdossier. Ik heb geholpen bij het opzetten van de werkgroep Nieuwbouw, waar de NVM-nieuwbouwspecialist en de Kwaliteitsnorm Nieuwbouw uit voort zijn gekomen. Ook hebben we voor de nieuwbouwspecialisten en hun opdrachtgevers de stadiontour en stationstour georganiseerd.

In mei dit jaar zag ik dat NVM een Programmamanager Nieuwbouw zocht. Dat vond ik gewoon mijn baan! Ik ken de organisatie en haar leden en weet hoe opdrachtgevers denken, dus mijn inwerkperiode was kort. Mijn voornaamste taak is om de leden die actief zijn in nieuwbouw te faciliteren.

Nieuwbouw is een specialisme met specifieke behoeftes en wij willen leden daar zo veel mogelijk in ondersteunen.

Hoe doe je dat bijvoorbeeld?

Onze leden zijn op lokaal niveau heel goed in staat de behoefte aan nieuwbouw te schetsen. Maar gemeentes plannen niet altijd die woningen waar vraag naar is. Mijn taak is onder meer om leden via kennisdeling en opleidingen in staat te stellen om advies uit te brengen, desnoods ongevraagd. Met behulp van data van brainbay en funda kunnen zij het verschil maken en zorgen dat het goede product op de juiste plaats en tegen de lokale prijs-kwaliteits-verhouding kan worden aangeboden.

Sommige leden doen dat al regelmatig, voor anderen is het nieuw. De meerwaarde van dit soort advisering voor leden is dat ze beter betrokken kunnen blijven bij de verkoop en verhuur van nieuwbouw. Daarnaast volg ik de publicaties over nieuwbouw, heb ik contacten met de brancheorganisaties van opdrachtgevers en ondersteun ik de leden, mijn collega's en de deelnemingen bij nieuwbouw-gerelateerde zaken.

Wat vind je het leukst aan je werk?

Verbinden, daar krijg ik energie van. Partijen bij elkaar brengen en meenemen op een reis naar inzichten die ze nu nog niet hebben en ze zo duidelijk maken wat de meerwaarde is van samenwerken en keuzes maken. •

Contact

l.bosch@nvm.nl

030 608 51 97

Oktober-november 2020

NVM in de media



Onno Hoes over stijgende huizenprijzen: 'De oplossing is meer bouwen'

De huizenprijzen zijn in het laatste kwartaal flink gestegen. Gijs belt met Onno Hoes, voorzitter van makelaarsvereniging NVM.

Makelaarsvereniging NVM heeft laten weten dat de gemiddelde verkoopprijs in Nederland in het derde kwartaal op 354.000 euro is uitgekomen. Dat is 11,6 procent meer dan in dezelfde periode vorig jaar. De sterkste stijging in twintig jaar tijd.



15 oktober



Samen met de NVM ontwikkelde HDN een nieuwe manier van digitaal identificeren: Goed IDee. Weg met het kopietje Identiteitsbewijs, weg met die natte handtekening. Met online vertrouwensdiensten wordt de woonreis voor zowel klant als adviseur makkelijker en veiliger.



26 oktober



De gemiddelde huurprijs van Nederlandse woningen is ten opzichte van een jaar eerder met ruim 10 procent gestegen, blijkt uit cijfers van NVM. BEELD: GETTY IMAGES

Huurprijzen in Nederland in één jaar 10 procent gestegen

De gemiddelde huurprijs van Nederlandse woningen is in een jaar tijd met 10 procent gestegen, naar ruim 13 euro per vierkante meter. Dat blijkt uit de woensdag gepubliceerde derde kwartaalcijfers van de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Vastgoed Management Nederland (NVM).



4 november



Best, slechtst, slechtst

Alsof er geen coronacrisis is: sterkste stijging huizenprijzen in 20 jaar

De woningmarkt trekt zich niets aan van de coronacrisis. De prijzen van koopwoningen stegen het afgelopen kwartaal met 11,6 procent ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Dat is de sterkste stijging in 20 jaar tijd, zegt makelaarsvereniging NVM over de nieuwste cijfers.



15 oktober

Sander Heidinga: 'NVM Business zweert marktwaarde beslist niet af'

NVM Business investeert in een efficiënter verloop van taxaties. Het wil meer inzicht bieden in economische waarde door een doorkijk naar de langere termijn



30 oktober



NVM-voorman Hoes: 'Kabinet doet te weinig aan acute woningnood'

Voorzitter van de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs Onno Hoes doet een harde oproep om heel snel veel meer woningen te gaan bouwen. 'Er worden wel huizen gebouwd, maar veel en veel te weinig. En als ze al worden gebouwd, is het de vraag of het de goede huizen op de juiste plek zijn', zei hij in het televisieprogramma WNL. Op Zondag op NPO 2.



15 november

NVM

Huur per vierkante meter van vrijesectorwoning stijgt

De gemiddelde huurprijs per vierkante meter in de vrije sector is in het derde kwartaal van dit jaar met ruim 10 procent gestegen ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. Dat blijkt uit cijfers van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) en Vastgoedmanagement Nederland (VGM NL).



5 november



Tubbergen is in trek bij woningzoekers.

Huizenkopers trekken naar het platteland



18 oktober



Uittocht expats zorgt voor stroom gemeubileerde woningen

AMSTERDAM - Op de huurwoningmarkt is te merken dat veel buitenlandse werknemers hun binnenvestiging hebben gepakt. De huurprijs van gemeubileerde woningen is vrijwel gelijk gebleven, terwijl de overige huizen in de vrije sector sterk zijn opgelopen. Nieuwe huurders waren in het vorige kwartaal gemiddeld ruim 10% meer kwijt dan een jaar geleden.



4 november



Beleggers in woningen hebben haast: na 1 januari moeten ze meer betalen

Niet alleen vastgoedbeleggers, maar ook makelaars voorstellen huurders dat starters niet of nauwelijks profiteren van de afschaffing van de overdrachtsbelasting. 'Dat geld houden ze niet zelf in de zak', voorziet makelaarsvereniging NVM. Als starters meer in het huis zelf kunnen wettelen, in plaats van in die belasting, zullen de huizenprijzen vanzelf gaan meertoluen. Van dat prijsopdrijvend effect 'zijn de eerste voorbode al zichtbaar', meldde de NVM twee weken geleden.



20 november

Kantoor **Uppelschoten Real Estate**

Locatie **Utrecht**

Eigenaar **één (oprichter)**

Medewerkers **nog geen**

"Ondersteuning rondom data en regelgeving is enorm pluspunt"

Bas Uppelschoten

De afgelopen maanden zijn voor Bas Uppelschoten een ware rollercoaster geweest. Na 20 jaar ervaring bij grote makelaarskantoren achtte Uppelschoten de tijd rijp om voor zichzelf te beginnen: Uppelschoten Real Estate, een allround makelaarskantoor én taxateur voor commercieel vastgoed en beleggingen, was een feit.

De aan- en verkoop/huur én taxaties van commerciële gebouwen vormen de kernactiviteiten van oprichter Bas Uppelschoten die zich met name op de kantoren- en bedrijfsruimte-markt in Midden-Nederland richt. Daarnaast horen ook beleggingen tot zijn core business. "Ik heb mijn eigen kantoor op 1 oktober officieel opgericht en mag inmiddels zo'n 25 opdrachtgevers tot mijn klantenkring rekenen. Bij Meeüs en Acuris was ik eerder verantwoordelijk voor de bedrijfsmakelaardij, nu doe ik dus alles zelf. Een meer dan leuke uitdaging."

Het lidmaatschap van NVM Business was voor Uppelschoten een logische vervolgstap. "In mijn vorige functies was ik ook al lid en daardoor niet onbekend met de vereniging. Het lidmaatschap biedt vele voordelen: zo verwerkt de NVM niet alleen veel data maar bieden zij tevens ondersteuning op het gebied van wet- en regelgeving. Denk aan de Wwtf, de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme. Het zijn allemaal zaken die door hen worden uitgezocht en bijgehouden. En mocht je voor een specifieke situatie behoefte hebben aan expertise, kun je ook de NVM inschakelen. Als klein of middelgroot bedrijf hoef je dan geen personeel aan te nemen. Met het oog op wet- en regelgeving die continu in beweging is een enorm pluspunt. Daarnaast spreek ik veel collega's die ook lid zijn van NVM Business. Zeker in onze branche is het belangrijk om je netwerk goed te onderhouden."

Binnen een periode van enkele weken regelde Uppelschoten zijn huisvesting en IT-infrastructuur en hoopt hij in de komende jaren vele opdrachtgevers aan zich te binden. "Zelf heb ik een kantoor van 25 m² in het gebouw waar ook Bol.com is gevestigd met daarbij voorzieningen als horeca en vergaderruimte. Een prima uitgangspositie als zelfstandig ondernemer binnen de markt van real estate. Ook al bestrijkt de NVM-regio Midden-Nederland een zeer groot gebied, toch wil dat niet zeggen dat ik geen 'uitstapjes' maak naar bijvoorbeeld Goes of Assen. Veel is nu eenmaal afhankelijk van wat je opdrachtgevers willen. Dat ik met mijn kantoor in Utrecht zeer centraal lig, is een groot bijkomend voordeel." •

Beëdigingen



In plaats van een fysieke
bijeenkomst vinden beëdigingen
nu – voor het eerst in de
geschiedenis van de NVM –
virtueel plaats.



Nieuwe leden



© NVM, 2020

Colofon

Uitgave van NVM

Fakkelstede 1
3431 HZ Nieuwegein
(030) 608 51 85

Vragen over het magazine

Maxime van den Hoven
T 06 29 50 69 84
m.vandenhoven@nvm.nl

Oplage

5.000 exemplaren

Redactie

Hoofdredactie
Maxime van den Hoven

Coördinatie

Eva van Beveren (Havana Orange)

Basisontwerp en opmaak

René Hofman (Rep-Id Design)

Druk

Mediacenter Rotterdam

AMWOCO

Culemborg

Raadhuys Makelaars Heesch BV

Heesch

Padmos makelaardij

Krimpen aan den IJssel

Uppelschoten Real Estate

Utrecht

Opendeuren B.V.

Deventer

Duijnsveld Makelaardij

Poeldijk

WELKOM!

Grondig advies bij onteigening



Wilt u op het gebied van onteigening een grondig advies? Kies dan voor een NVM Agrarisch en Landelijk makelaar. Want een NVM-makelaar heeft een groot netwerk en meer specialistische kennis van onteigening en schadeloosstelling bij grond en vastgoed. Vandaar de nu al gevleugelde uitspraak:

Je krijgt méér voor elkaar met een NVM-makelaar!

nvm.nl/onteigening

