

RESPECT DWING
JE AF, DOOR
HET GOEDE
VOORBEELD TE
GEVEN EN DOOR
ZELF OOK
KEIHARD TE
WERKEN



GER JAAR SMA
VOORZITTER NVM

Met Ger Jaarsma heeft de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen (NVM) sinds april voor het eerst een algemeen voorzitter zonder makelaarsachtergrond. Dat was meteen te merken: meer dan zijn voorgangers wil Jaarsma ook het gezicht zijn van NVM Business, dat zich vorige maand op de Expo Real 2016 in München nog profileerde als kwaliteitsorganisatie voor de commerciële vastgoedmarkt.



F

riesland. Of beter nog: Leeuwarden. Geboren en getogen in de Friese hoofdstad, beginnen de ogen van Ger Jaarsma te glinsteren als hij over 'Ljouwert' praat. 'Mijn vrouw komt er ook vandaan. Als echte Leeuwarders moeten we dagelijks even een blik kunnen werpen op de Oldenhove, anders gaat het niet goed. We zullen er altijd blijven wonen. Daaruit vloeit inderdaad voort dat ik heel wat autokilometers maak, toch al gauw 60.000 à 70.000 per jaar. Maar dat heb ik er graag voor over. Alles glijdt van me af als ik na een lange, drukke dag de skyline van Leeuwarden zie opdoemen aan de horizon.'

Als opvolger van Ger Hukker, heeft de NVM met Jaarsma voor het eerst een voorzitter die niet uit de eigen gelederen afkomstig is. Hij heeft geen 'wonen-achtergrond', zoals zijn voorgangers, en is zich bewust van het belang en de waarde van de markt waarin de ruim 700 NVM Businessmakelaars en -taxateurs opereren: 2000 miljard euro, op een totale waarde van het Nederlandse vastgoed van 3000 miljard euro. Al vroeg in het gesprek pakt Jaarsma een kladblok, om zijn betoog dat hij ook het gezicht van NVM Business wil zijn te illustreren. Hij tekent met snelle lijnen een schema met vier kwadranten: makelen, taxeren, wonen en business. 'De NVM heeft leden die in alle vier de kwadranten actief zijn, maar ook leden die zich juist specialiseren. Over de hele breedte van de vastgoedmarkt wil de NVM voor al haar 4100 leden een betrouwbare en slagvaardige brancheorganisatie zijn. Dat ik van buitenaf kom en geen wonen- of business-achtergrond heb, biedt unieke kansen om de NVM neer te zetten als een toonaangevende kwaliteitsorganisatie, met onder andere een sterke, effectieve lobby en de NVM-database als grote meerwaarde.'

MOOIE JAREN

Jaarsma begon na de MTS in de wegenbouw, bij de Koninklijke Stevin, en ging nadat hij zijn dienstplicht had vervuld aan de slag bij een technisch uitzendbureau. 'In dienst had ik geleerd dat je respect moet verdienen. **Het gaat er niet om wie je bent en hoeveel**

strepen je op je mouw hebt, maar om wat je doet. Wat je presteert. Wat je doet voor je mensen. Dat geldt niet alleen voor een hiërarchische organisatie als het leger, maar ook voor het bedrijfsleven. Respect dwing je af, door het goede voorbeeld te geven en door zelf ook keihard te werken.'

En hard werken deed Jaarsma, als officemanager en regiomanager bij het uitzendbureau en daarna als zelfstandig ondernemer: hij zette een franchiseketen in kozijnen op en importeerde keramiek vanuit onder andere Tunesië, Portugal en Brazilië. 'Mooie jaren gehad, maar toen de vraag terug begon te lopen was ik wel tot de conclusie dat ik nooit meer met compagnons wilde werken,' blikt hij terug. 'Ik ben Bedrijfskunde gaan studeren en als interim-directeur aan de slag gegaan bij GKB Friesland, een van de voorlopers van Kredietbank Nederland. Die baan combineerde ik met het voorzitterschap van de brancheorganisatie, de Vereniging voor Schuldhulpverlening en Sociaal Bankieren (NVVK).'

In die periode, ruwweg tussen 2002 en 2016, ontdekte Jaarsma naar eigen zeggen wat zijn sterkste punten zijn. Dankzij een herstructurering van de organisatie en de werkzaamheden, wist hij van het noodlijdende GKB Friesland weer een vitale organisatie te maken die in 2009 met Stadsbank Midden Nederland fuseerde tot Kredietbank Nederland. En als NVVK-voorzitter was hij al snel kind aan huis in het Haagse lobbycircuit, waar hij aansprekende resultaten boekte. 'Schuldhulpverlening is vrijgesteld van BTW,' geeft Jaarsma een voorbeeld. 'En het is gelukt om de Wet schuldsanering natuurlijke personen (Wsnp) te ontdoen van enkele grote weeffouten. Heen en weer pendelen tussen Leeuwarden en Den Haag waren tropenjaren, waarin ik bijna letterlijk dag en nacht werkte. Ik vond dat niet erg, voelde me als een vis in het water.'

MET HET TAMELIJK ZELDZAME EREVOORZITTERSCHAP VAN DE NVVK ALS RESULTAAT. WAT WAS EIND 2015 REDEN OM BIJ KREDIETBANK NEDERLAND WEG TE GAAN?

'Onder invloed van de economische crisis moesten gemeenten fors bezuinigen op schuldhulpverlening.



**OPDRACHTGEVERS
MOETEN HONDERD
PROCENT OP EEN NVM-
KANTOOR KUNNEN
VERTROUWEN**



Dat miste zijn weerslag op Kredietbank Nederland niet: na jaren van groei, in alle opzichten, moesten we flink reorganiseren. Begin 2015 schreven we eindelijk weer zwarte cijfers, nadat we noodgedwongen afscheid hadden genomen van 80 van de 240 medewerkers. Ik wist: de organisatie staat weer op de rails en ik heb hier alles meegemaakt en gepresteerd wat ik maar kan bedenken. Het was tijd voor iets anders.’

EN DAT ‘ANDERS’ WERD DE NVM. WAT SPRAK JE AAN IN DIE ORGANISATIE?

‘Het is een echte ondernemersvereniging. Het gros van de makelaars en taxateurs die bij de NVM zijn aangesloten, is zelf ondernemer. Ik spreek hun taal, ben zelf ook behoorlijk ondernemend. Daarnaast ben ik een bestuurder pur sang. Omdat ik al jaren in het landelijke VVD-bestuur zit, weet ik dat de politiek niets voor mij is. Ik kan goed luisteren en snel schakelen en kom het best tot mijn recht als ik mijn ruime bestuurlijke ervaring en grote Haagse netwerk kan inzetten voor een brancheorganisatie, zoals de NVM.’

WAT VOOR BEELD HAD JE VAN DE NVM?

‘Heel positief. Eerlijkheidshalve moet ik daar wel aan toevoegen dat dat beeld vooral was gebaseerd op de keren dat ik zelf in Leeuwarden een NVM-makelaar had ingeschakeld, bij de aankoop- en verkoop van onze woning. Inmiddels weet ik dat het werkgebied van NVM-makelaars en -taxateurs veel breder is dan woningen alleen. Binnen de vastgoedwereld kun je geen segment bedenken waarbinnen onze leden niet actief zijn, als makelaar en/of taxateur. Voor het NVM-lidmaatschap dat ze met elkaar gemeen hebben geldt: adel verplicht. In de kwadranten die ik net schetste staan onze leden voor integriteit, professionaliteit en kwaliteit. Opdrachtgevers moeten honderd procent op een NVM-kantoor kunnen vertrouwen. Je kunt niet zomaar NVM-lid worden en je kunt het ook niet zomaar blijven. NVM-makelaars en -taxateurs moeten verplichte educatiecursussen

volgen en worden geroyeerd als ze niet voldoen aan onze regels op het gebied van integriteit en kwaliteit.’

DAAR HANGT WEL EEN PRIJSKAARTJE AAN. JE KUNT TEGENWOORDIG OOK HELEMAAL ZELF, VIA INTERNET, VASTGOED KOPEN OF VERKOPEN TOCH?

‘Dat geldt alleen voor woningen, niet voor het commercieel vastgoed waarin onze NVM Businessmakelaars en -taxateurs opereren. In de woningmarkt zijn internetmakelaars actief, maar net als ik zijn er ook heel veel mensen die ontzorgd en geadviseerd willen worden bij een van de grootste aankopen in hun leven. Of het nu om een woning, een winkel, een kantoor of een complete beleggingsportefeuille gaat, onder het motto ‘pandgericht naar klantgericht’ ontpoppen NVM-makelaars zich meer en meer als een adviseur waar je op kunt bouwen. Een klankbord. Die persoonlijke aspecten zorgen ervoor dat je het makelen nooit zult kunnen automatiseren of robotiseren. Het is mensenwerk en dat zal het altijd blijven.’

DAT BLEEK OOK UIT HET TV-PROGRAMMA ‘DE MONITOR’...

‘Je doelt op het programma waarin drie taxateurs, met een verborgen camera gefilmd, bereid bleken om bij de vaststelling van de woningwaarde rekening te houden met de wensen van de opdrachtgever? In de eerste plaats gaf dat programma een ongenueanceerd beeld van de werkelijkheid. In de tweede plaats was het voor ons aanleiding om het initiatief te nemen voor een open debat over de positie van woningtaxateurs. Daar kun je namelijk nogal wat kanttekeningen bij plaatsen. Waarom geeft de koper opdracht aan de taxateur, als die taxatie is bedoeld om de bank zekerheid te geven? En hoe voorkom je dat woningtaxateurs geen opdrachten meer krijgen als ze zich keurig aan de regels houden? Bottom-line is dat taxeren geen exacte wetenschap maar mensenwerk is en dat het misschien helemaal geen slecht idee is om niet met één waarde te werken maar met een bepaalde bandbreedte, met een onder- en een bovengrens.

CV

Naam

Ger Jaarsma (48)

Huidige functie:

voorzitter NVM (sinds april 2016).

Vorige functie:

directievoorzitter Kredietbank Nederland (2009-2016).

Opleiding:

Studie Bedrijfskunde (Organisatie & Strategie) aan de Open Universiteit Nederland, studie Technische Bedrijfskunde aan de Hanzehogeschool Groningen.

Bijzonder:

Jaarsma is sinds 2013 penningmeester van de landelijke VVD.

–

Wat is na Leeuwarden je favoriete stad?

‘Amsterdam, op de voet gevolgd door Den Haag en Utrecht. Om uiteenlopende redenen heb ik een zwak voor die drie steden, die een historisch centrum met elkaar gemeen hebben. Water is daarbij ook een rode draad: ik hou van steden met water, met grachten. Nee, niet alleen om ernaar te kijken en er vanaf de wal van te genieten. Schaatsen is een grote hobby, net als hardlopen. Het werk staat het vaak niet toe, maar als het even kan

ONZE ZORG IS
DAT VERPLICHT-
STELLING VAN
ENERGIELABEL C,
OP DE MANIER
ZOALS DE
REGERING HET
VOOR OGEN
HEEFT, LEIDT TOT
TE GROTE
SCHOKKEN OP DE
KANTORENMARKT

Terwijl woningen in de toekomst steeds vaker modelmatig zullen worden getaxeerd, blijft in de zakelijke markt een sleutelrol weggelegd voor taxateurs. Geen twee kantoren zijn immers hetzelfde. In dat marktsegment is de gewenste scheiding tussen 'makelen' en 'taxeren' al gedeels geëffectueerd. Een kantoor als Troostwijk, waar voorzitter Marcel de Boer van de vakgroep NVM Business algemeen directeur is, heeft zich zelfs helemaal gespecialiseerd in taxeren.'

IN HET COMMERCIEEL VASTGOED IS SPRAKE VAN 'THE BIG FIVE'. WAT VOOR MEERWAARDE HEEFT NVM BUSINESS VOOR DIE GROTE KANTOREN?

'Of het nu op de Expo Real, de MIPIM, de ProVada, in Den Haag of Brussel is, in onze lobby maken we geen onderscheid: NVM Business behartigt de belangen van alle makelaars en taxateurs die actief zijn in het commercieel vastgoed. En wat te denken van de toenemende invloed van big data? Dankzij de NVM-database, die voortdurend wordt gevoed én geraadpleegd door onze leden, heeft de NVM de Nederlandse vastgoedmarkt nauwkeurig in beeld. We publiceren bijna maandelijks rapporten over de verschillende segmenten van de commercieel vastgoedmarkt, zowel regionaal als landelijk. Dankzij een nieuwe, op ons verzoek door de Amsterdam School of Real Estate (ASRE) ontwikkelde prijsindex voor commercieel vastgoed kunnen we sinds kort een goede vergelijking maken tussen de prijsontwikkelingen op de koopwoningmarkt en die op de markt voor kantoren, winkels en bedrijfsruimten. Zo toonde het eerste rapport dat op de nieuwe methode is gebaseerd, begin september aan dat de prijzen voor commercieel vastgoed tijdens de kredietcrisis veel harder onderuit zijn gegaan dan die voor woningen.

De NVM-database zorgt trouwens ook voor een

stevig fundament van onze lobby, bijvoorbeeld als het gaat om de aanpak van de leegstand via transformatie of ons recente pleidooi tegen een absolute ban op de nieuwbouw van kantoren.'

TOT SLOT: VOOR WELK ONDERWERP ZAL JE OOK IN 2017 WEER HEEL WAT KEREN NAAR DEN HAAG MOETEN MAILEN, BELLEN OF RIJDEN?

'Het Energieakkoord. Of specifieker: het plan van de regering om Energielabel C vanaf 1 januari 2023 verplicht te stellen voor kantoren. Onze grote zorg is dat de generieke maatregel, zoals die er nu ligt, leidt tot te grote schokken op de kantorenmarkt. Ook daarbij kunnen we terugvallen op onze eigen data: ongeveer 60 procent van de gebouwen die niet voldoen aan een C-label is in handen van eigenaar-gebruikers, ongeveer 40 procent is eigendom van beleggers. Van hen bestaat ongeveer de helft uit particuliere beleggers en komt 60 procent uit Nederland. Het EIB heeft berekend dat 0,9 procent van de voorraad oftewel 740.000 m2 aan kantoren aan de onderkant van de markt incurant wordt door de huurverhoging, die veel eigenaren zullen doorvoeren om de noodzakelijke energiebesparende maatregelen mogelijk te maken.

Terwijl de regering aanstuurt op een verplichting voor een ondergrens van 100 m2 en gebouwen die voor 50 procent of meer een kantoorfunctie hebben, pleiten wij voor een ondergrens van 500 m2 en het beperken van de verplichting tot zelfstandige kantoorgebouwen. Monumenten worden vrijgesteld en er komt waarschijnlijk een uitzondering voor gevallen waarbij de terugverdientijd langer is dan tien jaar. Het is de bedoeling om de verplichting begin 2018 officieel aan te kondigen, dus we hebben een jaar om tot een maatregel te komen die een substantiële bijdrage levert aan de energiezuinigheid van kantoren zonder de kantorenmarkt op z'n kop te zetten.'

loop ik drie keer per week een kilometer of vijftien hard.'

Wat doe je nog meer graag in je vrije tijd?

'Kijken bij het voetbal en hockey van de kinderen.'

Wat is je favoriete public space?

'Het Binnenhof en het Plein in Den Haag.'

Welk boek is je altijd bijgebleven?

'Bankier voor de armen van Muhammed Yunus.'

Voor wat of wie heb je bewondering?

'Johannes van den Bosch, vanwege de oprichting van de 'vrije koloniën' van de Maatschappij van Weldadigheid.'

Waar ben je het meeste trots op?

'Mijn vrouw Adrie en mijn kinderen. Mijn vrouw is voormalig Nederlands kampioen karate!'




DANKZIJ DE
NVM-DATABASE
HEEFT DE NVM DE
NEDERLANDSE
VASTGOEDMARKT
NAUWKEURIG IN
BEELD