

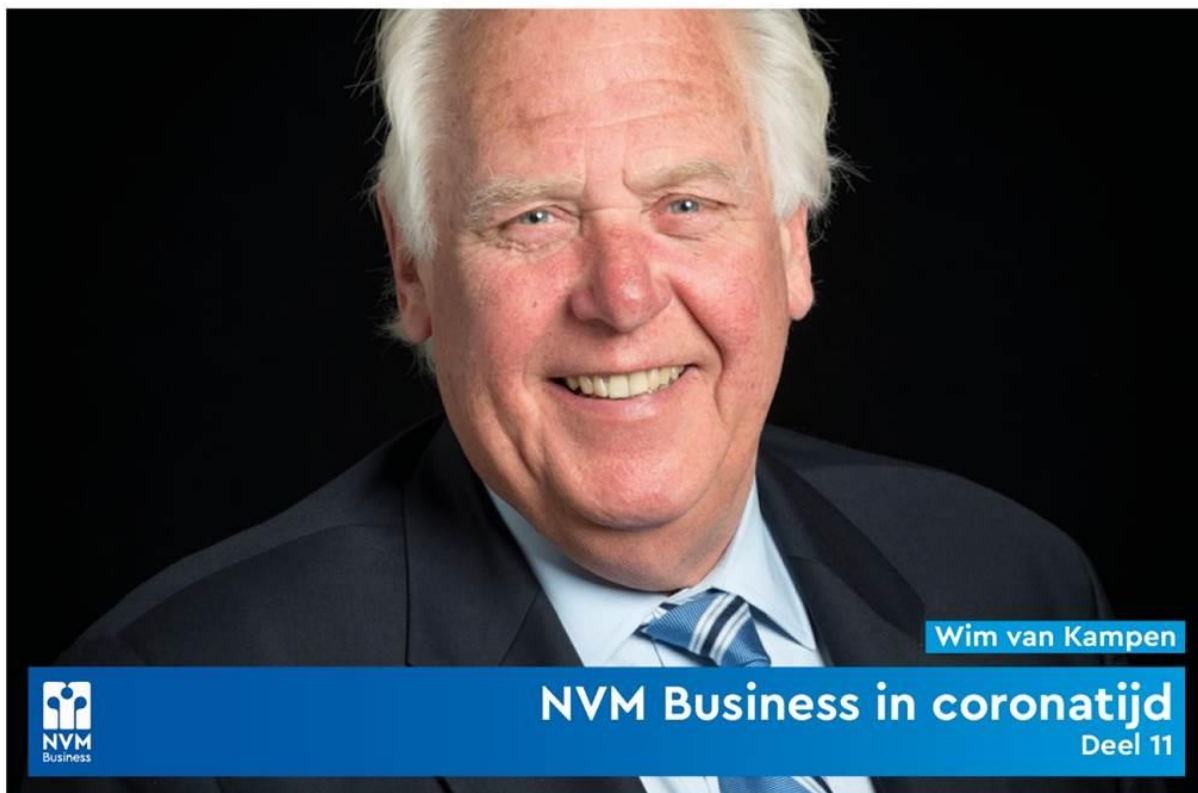


Wim van Kampen

NVM Business in coronatijd #11

Wim van Kampen – WVK Makelaars

19 mei 2020



“Nee, dit is niet het nieuwe normaal. Dit is het nieuwe abnormaal!”

“Ik heb een ideaal risicoprofiel. Ik ben 72 jaar, heb een medisch dossier en ik ben net als alle NVM Business-leden werkzaam in een wereld van menselijke interactie. Tuurlijk ben ik voorzichtig, als ik een pand taxeer heb ik ontsmettingsmiddelen bij me. Maar ik weiger dit het nieuwe normaal te noemen. Dit is het nieuwe abnormaal voor ons als mens en als makelaar”, stelt Wim van Kampen, oud-voorzitter van NVM Business en oprichter van WVK Makelaars.

“Het borrelde al anderhalf jaar in mijn hoofd en ik riep het zo af en toe in mijn commerciële omgeving: ‘er komt een crisis aan’. Het is een wetmatigheid. Zo eens in de zeven tot tien jaar waait er eentje over. Dat is het ritme van onze wereld, van onze economie.”



Wim van Kampen

NVM Business in coronatijd #11

Olie, Golfoorlog, kredietcrisis

"Het begon voor mij in 1979. Ik was twee weken voor mezelf begonnen als zelfstandige makelaar en toen stortte de huizenmarkt in als gevolg van de oliecrisis. Voor veel makelaarskantoren was het een werkelijk drama. Scherpe prijsdalingen, hoge inflatie, vertrouwen gedaald tot het vriespunt. Ik had het geluk dat ik in mijn eentje was. Ik had nog geen personeel. Mijn enige doel was 'overleven'. Ik moest mijn vrouw en mijn pasgeboren kind onderhouden en dat deed ik zo goed en zo kwaad als ik kon.

Als ik terugkijk – van de Golfoorlog tot de kredietcrisis - telkens zie je het ritme van die zeven tot tien jaar terug. De laatste keer was het financiële systeem als het ware vermolmd. Dat werd pijnlijk duidelijk toen Lehman Brothers de gehele financiële wereld kapittelde. Er kwam een reset van de spelregels en we dachten voor even dat we gevrijwaard waren. De economische hoogtij zorgt altijd voor opportunisme. Een dosis zelfvertrouwen. En de mens is daarin heel flexibel: we vergeten snel dieptepunten en varen graag over hoge golven. Ook als makelaars.

Wat we nu meemaken – noem het zoals je het wilt noemen: een scheur in de broek, een shake out, een faillissementenregen – niemand had de oorzaak van de crisis dit keer kunnen voorspellen. Of toch wel? Bill Gates sprak in een TED-talk in 2015 over een virus dat de wereld omver zou werpen. Doelbewust als een soort wapen. Ik weet het niet hoor. Ik doe daar geen uitspraken over. Maar de voorspelling was er zeker. Anderen wijten het aan ons humane gedrag dat zo langzamerhand de bocht uit vloog en dat dit dan een bovenaardse correctie is. De impact is in ieder geval wonderlijk, evenals de reikwijdte."

De lessen die we geleerd hebben

"Na al die jaren, en al die lessen geleerd te hebben in het makelaarsvak, kan ik zeggen: de coronacrisis is in geen enkel opzicht te vergelijken met andere economische crises. De bedreiging is de volksgezondheid, dat is onze gemeenschappelijke vijand. Het vraagt om een andere vorm van crisismanagement. Bij onze opdrachtgevers, bij financiers, beleggers, maar ook bij ons makelaars en taxateurs in het commercieel vastgoed.

Of misschien is er toch een vergelijking met andere crises mogelijk: een crisis beïnvloedt het ondernemerschap. We zijn geen Albert Heijn, we varen wel bij vertrouwen en interactie. En die twee zijn op dit moment ver te zoeken. Wat ik geleerd heb, als rot in het vak, is om centjes apart te zetten. Als we hoogtij vieren, dan doet ons kantoor geen gekke dingen.

Dat heb ik iedereen ingeprent. Omdat je weet dat er in dat bepaalde economische ritme weer een crisis aan komt. Dat roep ik niet alleen voor mezelf, maar vooral voor de gezinnen van mijn collega's. We verwachten loyaliteit van



Wim van Kampen

NVM Business in coronatijd #11

onze medewerkers, dan is het onze plicht om verantwoord te ondernemen. Als NVM Business-leden hebben we die plicht, is mijn mening. Daarom houd ik altijd één jaar overhead als reserve aan. Die komt nu goed van pas.

Als er een andere les uit het verleden geleerd kan worden, dan is het wel dat de markt zich zal herstellen. Zonder twijfel. Wanneer? Dat is de grote vraag. Maar zinsneden als 'de coronacrisis is een gamechanger voor de samenleving' daar ga ik niet in mee. Net als de woorden: 'het nieuwe normaal'. Hoezo het nieuwe normaal, denk ik dan. Dit is het nieuwe abnormaal!

Als mens, als makelaar, als gebruiker of eigenaar van commercieel vastgoed passen we ons aan omstandigheden aan. Nu is dat aan de anderhalve meter. Maar voor hoe lang? Economen en psychologen spreken er open over: we zullen terugkeren naar ons vertrouwde humane gedrag. Voor nu is het prachtig dat we in zogenaamde 6 feet-offices een eenrichtingsverkeer routing bedenken.

Maar vergeet niet: we zijn mensen en over uiterlijk drie jaar zullen we dergelijke creatieve oplossingen met een glimlach bekijken en naast ons neerleggen; we zullen dan weer gewoon in kantoren de menselijke maat hanteren. Dat geldt ook voor het overmatig thuis werken, mensen zijn het nu al beu. Bovendien mis je een heel stuk niet-gepland rendement die toevallige, korte ontmoetingen in kantoren opleveren. Van Kooten en De Bie maakten daar in 1986 al eens een treffende sketch van."

Van shock, naar oprabbelen en de balans opmaken

"De periode van een commerciële markt in shock draait langzaam in een markt die nog altijd de kat uit de boom kijkt, maar voorzichtig oprabbelt en vooruit wil. We kennen allemaal de cijfers: als we binnen drie maanden in staat zijn om de terrassen weer vol te krijgen, de binnenlandse bestedingen kunnen verhogen naar een bijna normaal niveau en Nederlandse en buitenlandse werknemers weer naar hun werk kunnen gaan dan zal de economie snel aantrekken. Als het langer gaat duren dan zullen er veel faillissementen gaan vallen.

Straks als er meer vrijheid komt, kunnen we de balans opmaken. De vastgoedmarkt komt als primaire economie pas later op gang, dat weten we uit het verleden. Maar de jongste berichten bieden hoop. De IC's komen weer vrij voor reguliere zorg, de besmettingsaantallen en aantal sterfgevallen nemen af.

In de tussentijd zijn we druk met een nieuw stukje verdienmodel als makelaar in deze crisistijd, dat zullen alle NVM Business-leden herkennen: we vervullen onze intermediairsrol en we proberen (gebrouilleerde) partijen tot elkaar te laten komen. Er zijn legio voorbeelden waar nu onze verbindende rol van toegevoegde waarde is. Dat is ons vak: in goede én in slechte tijden."



Wim van Kampen

NVM Business in coronatijd #11

PERSOONLIJK

Hoe correct gaat u om met de RIVM-regels?

"Ik draag geen mondkapje, maar dat wordt ook niet voorgeschreven. Ik ga lekker op de fiets naar buiten, snuif de frisse lucht op en neem hier en daar een wat ruimere bocht als ik naar mijn collega fiets op Scheveningen om spullen af te leveren. Wij hebben ons eigen protocol gemaakt.

Wat heeft u diep geraakt?

"De Dodenherdenking op de Dam, met de speech van onze koning. In alle eenzaamheid was ons land verbonden. 6,7 miljoen Nederlanders aan de buis gekluisterd. Ik vond dat een waar kippenvelmoment."

Waar heeft u zich over verbaasd?

"De lange rijen bij de gemeentelijke vuilstortdepots. Overtollig welvaart dat we afschrijven, omdat we klaarblijkelijk bergen spullen hebben die voor ons niets waard zijn."

Waar kijkt u ontzettend naar uit?

"Het oude normaal."

Welke wens spreekt u uit?"

Dat we beter gaan nadenken met elkaar. Dan heb ik het over individuele gedrag patronen en tegelijkertijd over ons mensen als kudde. Vijftien euro voor een vliegticket naar Londen, dat kan gewoon niet. We weten dat dat onverantwoord is. Ik hoop dat we daar in de toekomst beter mee omgaan."