

Agrarisch makelaar Harry Streng:

"Aan de keukentafel meedenken over de toekomst van een boerderij"

De agrarische makelaardij. Het is een kleine groep binnen de makelaarsbranche, bestaande uit vakspecialisten, die soms met de voeten in de klei staan, maar bovenal gepassioneerde deskundigen zijn. Volgens Harry Streng is het zoveel meer dan alleen het kopen of verkopen van onroerend goed. "Je denkt echt mee over de toekomst van een boerenfamilie. Dat maakt ons vak soms spannend, maar vooral heel erg mooi."

"Zelf kom ik ook uit een boerenfamilie, ik ben een echte boerenzoan. De boerderij in Woerden waar ik ben opgegroeid, daar woon ik nu. Mijn oudste broer heeft het boerenbedrijf van mijn vader in eerste instantie overgenomen. Na de Hoge Agrarische School zou ik ook als boer in zijn voetsporen treden. Het liep iets anders. Mijn broer is naar Friesland vertrokken en ik ging na mijn studie naar Amerika om te ontdekken of ik daar boer zou kunnen worden."

TAXEREN

Het plan liep anders. Terug in Nederland is hij samen met zijn vader de agrarische makelaardij ingegaan: Streng Agrarisch Onroerend Goed. "Mijn vader zat al in allerlei organisaties op dat gebied en hielp de bank soms met het taxeren van agrarisch onroerend goed. Zo rolde hij van het één

in het ander. Dat beviel eigenlijk meteen goed. Het is boeiende materie. Toen mijn vader is gestapt, ben ik zelf verder gegaan."

Streng werkt met boerenfamilies, komt op boerderijen, maar zelf was hij lange tijd geen boer.

Toch kruigt het bloed waar het niet gaan kan. "Sinds een paar jaar heb ik met mijn broer een boerderij gekocht in het oosten van Duitsland. Ik ben soort 'afstandbaar'."

PUZZELSTUKJES

Zodra Streng over agrarische makelaardij praat, hoor je meteen de passie voor het vak. "Het leuke is dat het heel divers is. Je hebt te maken met verschillende branches, zoals de veeteelt, de akkerbouw, maar binnen die branches heb je ook weer verschillen. Traditionele boeren, modern, meer ondernemend: dat maakt het vaktechnisch zo interessant. Bovendien is het niet alleen vastgoed, je denkt ook mee met mensen die een onderneming runnen of willen gaan runnen. Wat voor bedrijf moet het zijn? Hoe wil je de komende jaren doorontwikkelen? Ik zit vaak met de hele familie aan de keukentafel. Iedereen denkt mee. We kopen of verkopen niet even een stuk land, het is in feite een puzzel. Alle puzzelstukjes moeten passen."

EMIGRATIE

Na zijn terugkomst uit Amerika in de jaren negentig begon de emigratiegolf onder Nederlandse boeren op gang te komen. Streng heeft daarop ingehoakt. Hij begeleidt boerenfamilies die bijvoorbeeld naar Canada of Amerika willen emigreren. "Daar komt zo veel bij kijken, je moet natuurlijk je huis verkopen en daar iets nieuws kopen, maar denk ook aan het aanvragen van een visum voor het hele gezin. Alles moet op elkaar aansluiten. Wij begeleiden gezinnen hierin en werken samen met makelaarskantoren in het buitenland. Het vergt goede afstemming. Ook dit is een leuk onderdeel van mijn werk. Mensen zijn bezig met een nieuwe uitdaging in hun leven. En daar ben ik onderdeel van."

"Hoe ingewikkelder, hoe mooier het vak soms is"

STIKSTOF

Die uitdaging, zit hem ook in de ontwikkeling van het vakgebied, zoals de actualiteit. Volgens Streng wordt het voor boeren ingewikkelder. "Het wordt een steeds specialistischer vak. Die veranderingen zijn ook van invloed op ons vakgebied.

Random de stikstof bijvoorbeeld zijn veel onduidelijkheden. Hierdoor wachten mensen met het nemen van beslissingen, zoals het kopen of verkopen van grond of vastgoed. De agrarische makelaardij volgt een andere economische cyclus dan het woning- en bedrijvensvastgoed. Het is bij ons wat stabiel. Natuurlijk hebben wij ook te maken met een economische golf, maar de pieken en dalen zijn wat minder extreem.

"Hoe ingewikkelder, hoe mooier het vak soms is. Je moet meebewegen met de tijdsgeest. Energietransitie, stikstofcrisis, natuurontwikkeling. Het kunnen uitdagingen zijn, maar ook nieuwe ontwikkelingen. Wij spreken de taal van de boeren, snappen hun manier van leven. Wij moeten die vertaalslag kunnen maken naar bijvoorbeeld ontwikkelaars en de overheid."

VAKGROEP

"Binnen NVM zijn we een kleine vakgroep en dat maakt ons bijzonder. Wij delen onze deskundige kennis met elkaar. Er heerst een grote vorm van collegialiteit. Dat is best uniek. De uitdagingen in het buitengebied worden steeds groter. Een boerderij verkopen doe je niet even. Daar komt specialistische kennis bij kijken. We zijn wel klein, maar van grote meerwaarde voor NVM. "Ik ben er trots op dat we zaken regelen die echt wat betekenen voor mensen, voor hun boerenbedrijf, voor hun familie. Dat wij het vertrouwen hebben gekregen om hen te helpen een stap te zetten richting hun toekomst. Je bent van toegevoegde waarde. Ons vak is een combinatie van het zakelijke met het emotionele." ●

"Ons vak is een combinatie van het zakelijke met het emotionele."

Harry Streng

