

HET GELD EN DE STENEN

EEN BIJLAGE OVER ZAKELIJKE VASTGOEDFINANCIERINGEN. VOOR ONDERNEMERS, INVESTEERDERS ÉN BELEGERS



Zo beïnvloedt corona de vastgoedmarkt

8



Annemarie van Gaal:
'De overheid moet nu lef tonen'

15



PROJECTONTWIKKELAAR DOMINIQUE DE WIT TOVERT
EEN BEDRIJFSPAND OM TOT DRIE LUXE WONINGEN

'Ik zag direct dat ik
van dit pand iets
unieks kon maken'

6

18

DIT IS EEN BIJLAGE VAN MOGELIJK


mogelijk



Beleggingspanden | Kantoren | Projecten & Transformaties | Recreatie | Nieuwbouw | Horeca | Winkels | Bedrijfspanden | Agrarische gronden



“Wilt u meer weten?
Maak gerust
een afspraak!”

Maas Jan van Breeschoten,
accountmanager bij Mogelijk

Mogelijk financiert vastgoed

Voor ondernemers, vastgoedbeleggers en investeerders

Zolang het zakelijk vastgoed is, kunnen wij het (her)financieren. Zoals dit bijzondere object in Amsterdam wat ooit een slipvijzelgemaal was. De ondernemer transformeerde dit tot een uniek hotel. Wij financieren bijvoorbeeld met hetzelfde gemak landbouwgrond in Zeeuws-Vlaanderen en beleggingspanden door heel Nederland. Het unieke van Mogelijk is dat wij ondernemers en vastgoedbeleggers financieren, maar dat ook investeerders bij ons terecht kunnen. Bij Mogelijk kunt u namelijk investeren in de zakelijke hypotheek van een ondernemer met het vastgoed als veilig onderpand en een rendement van 5% per jaar.

Met dank aan Vondice hotel Amsterdam

Direct een afspraak? Bel 0346 - 250 171 | info@mogelijk.nl | www.mogelijk.nl

12 House of Bird

Ondernemers Ralph van Bommel en Rik van den Berg waren voor hun House of Bird op zoek naar een investering van bijna zeven ton. Via Mogelijk kwamen ze terecht bij Gert Pruim. 'Deze jongens hadden al een bewezen trackrecord.'



Investeerder Gert Pruim (links) financierde House of Bird van Rik van den Berg (midden) en Ralph van Bommel. Foto: Jeroen Dietz

4 Kort en bondig

Feiten, cijfers, trends, het laatste nieuws en tips en tricks: hier lees je alles over investeren in vastgoed.

6 Op vastgoedreportage in Breda

Projectontwikkelaar Dominique de Wit werd verliefd op een voormalig kantoorpand in hartje Breda. 'Ik zag direct de mogelijkheid om hier iets unieks van te maken.'

8 Corona: de katalysator op de vastgoedmarkt

Drie vastgoedexperts duiden de trends in de particuliere en commerciële vastgoedmarkt: 'Wij zien een sterkere focus op kwalitatief hoogstaande kantoorgebouwen.'

11 De tussenpersoon

Saskia van Adelberg weet alles over financieren en vermogensbeheer. 'Na een analyse blijkt de aankoop van dat ene pandje soms helemaal niet zo'n goed idee.'

14 9 gouden regels voor vastgoedbeleggers

Wanneer je wilt investeren in zakelijk vastgoed is het handig dat je weet wat je doet. Milla Alkemade en Frank van der Heijden kennen het klappen van de zweep.

15 Column Annemarie van Gaal

Annemarie van Gaal ziet in haar omgeving veel ondernemers, investeerders en huizenbezitters die last hebben van een starre overheid. Met wat meer lef van de overheid zouden veel problemen verholpen worden.



Vastgoed in het hart

Welkom in deze speciale uitgave over commercieel vastgoed en vastgoedfinancieringen. Deze themakrant is speciaal gericht op ondernemers die willen groeien, op ambitieuze vastgoedinvesteerders en -beleggers of voor iedereen die geïnteresseerd is in de huidige vastgoedmarkt.

Deze uitgave is dan ook zeer actueel. Vastgoed staat hoger dan ooit op de nationale agenda. Sla de krant er maar op na: dagelijks haalt het de headlines. Van kansarme starters op de oververhitte woningmarkt tot leeglopende winkelstraten. Van 'postcorona' thuiswerktrends tot de transformatie van kantoren en winkels in woningen. En bij dat alles de immense klimaatuitdaging van verduurzaming – voor wonen én werken.

Op de volgende pagina's nemen we u graag mee langs een aantal actuele thema's in de vastgoedmarkt. Hoe hard is die geraakt door COVID? Wat zijn de gevolgen voor de lange termijn en welke lessen kunnen we hieruit trekken?

En hoe kun je als belegger anticiperen op al die verwachte veranderingen? Aan het woord komen experts, beleggers, ondernemers en adviseurs met kennis van zaken en praktijkervaring.

Ondernemers weten: de terughoudendheid van de een is de kans voor de ander

In tijden van verandering zien velen vooral risico's en drempels. Optimisten daarentegen – en dat zijn veruit de meeste ondernemers – denken in kansen, in haalbaarheid, in *can do*. Zij weten: de terughoudendheid van de een is de kans voor de ander.

Bij Mogelijk hebben wij vastgoed in het hart – onze achtergrond is in BOG-makelaardij en projectontwikkeling. Daarom helpen wij ondernemers en private financiers graag om samen zulke *opportunity's* te benutten. Wij brengen financieringsvraag en -aanbod bij elkaar. Daarbij gebruiken we de efficiency van online, aangevuld met persoonlijk contact. Zo weten we altijd met wie we zakendoen en kunnen we onze kennis en ervaring toevoegen. Voor de beste, meest betrouwbare deals.

Die aanpak werkt. Sinds 2016 hebben wij inmiddels voor zo'n € 500 miljoen aan financieringen verstrekt op panden van Nederlandse ondernemers – vaak al binnen een week! Volgend jaar gaan we vrijwel zeker door de grens van € 1 miljard. Stuk voor stuk kortlopende of langlopende leningen die ondernemers de ruimte geven om snel en gericht toe te slaan zodra ze een kans zien.

Dat kunnen we ook voor u. Dus zegt u het maar – waar ziet u een kans?

Folkert Eggink

Algemeen directeur Mogelijk en 'mogelijkmaker'



COLOFON

Dit is een commerciële bijlage van **Mogelijk Vastgoedfinancieringen**. De **FD-redactie** is niet verantwoordelijk voor de inhoud.

MANAGING EDITOR Matthijs Rijlaarsdam. **REDACTIE** Leonard van den Berg, Menno de Boer, Suus van Geffen, Annemieke Schoonderwoerd, Rutger Vahl, Karin Versteegh, Astrid Warntjes. **BEELD** Art Associates, De Beeldredactie, Jeroen Dietz, Maarten Noordijk.

ARTDIRECTION & INFOGRAPHICS Hands on Design/Hans Spoelman. **DRUK** Rodi Media, Diemen.

Deze bijlage is tot stand gekomen met de commerciële afdeling FD Mediagroep Effect: effect@fdmediagroep.nl



Mogelijk heeft naast deze bijlage een serie longreads gepubliceerd op fd.nl/advertorial/mogelijk en een podcastserie op www.bnr.nl/vanonzepartners/hetgeldendestenen



Het mooiste pand van Zundert

Zijn opa en oma ontmoetten elkaar in deze villa. Zij werkten er als klusjesman en dienstbode. Jeroen van Hassel is dan ook de eerste om toe te geven dat de aankoop van dit gebouw niet alleen uit zakelijk oogpunt interessant was, maar zeker ook een emotionele lading had. 'Het mooiste pand van Zundert', noemt hij het. En hij is dan ook blij dat de villa in de vorige eeuw niet ten prooi is gevallen aan de sloopdrift van zeg maar de 'extreem functionalisten'. Toen Van Hassel en zijn zakenpartner, John Elst, de villa kochten, kregen ze tranen in hun ogen toen ze het houtwerk zagen. Om dat weer in ere te herstellen, moesten zij dus nog een flink bedrag reserveren. Inmiddels is de renovatie afgerond, genereert het kantoorpand huuropbrengsten, en staat de villa weer in zijn oude glorie te schijnen.



QUOTE

'Koop alleen iets dat je graag zou houden als de markt tien jaar stil zou liggen'

WARREN BUFFETT, SUCCESVOL ZAKENMAN EN BELEGGER

Voor op het nachtkastje: *Koop je Rijk*

• Vastgoedbeleggen typisch voor oudere, grijze mannen? Zeker niet. In *Koop je Rijk* legt de 33-jarige Myrthe de Groot uit hoe iedereen vermogen kan opbouwen met vastgoed. Zelf deed ze dat ook. En wel zo goed dat ze inmiddels haar eigen vastgoedbedrijf runt en daarnaast als vastgoedcoach actief is. Haar boek is vlotjes geschreven en staat vol met ervaringsverhalen en tips die ook ervaren vastgoedbeleggers weer even op scherp zetten. Daarbij is het altijd leuk om te lezen hoe iemand uit eigen kracht omhoog is geklommen. Dat Myrthe tijdens het schrijven van iemand uit haar omgeving de tip kreeg om het boek *Van voedselbank naar vastgoedmeisje* te noemen, zegt wat dat betreft al genoeg.



Van de notaris

3 vastgoedtips

Notaris mr. Brigit Colaris van Westdam Netwerk Notarissen ziet bij de overdracht van zakelijk vastgoed regelmatig zaken voorbijkomen die ondernemers beter kunnen regelen. Met deze drie aandachtspunten voorkom je een hoop gedoe of extra kosten.



1 Stel een levenstestament op

'Ik zit regelmatig met ondernemers om de tafel om een levenstestament op te stellen. In een levenstestament kan een ondernemer gedetailleerd op laten nemen wat zijn of haar gevolmachtigde met het zakelijk vastgoed moet doen als de ondernemer zelf niet meer in staat is om te handelen. Mag een pand verkocht worden? Of juist niet? Of alleen onder specifieke omstandigheden? Het is goed om daar vooraf al over na te denken en dat ook vast te laten leggen. Dat kunt u doen in uw hoedanigheid als bestuurder, maar ook in uw hoedanigheid als aandeelhouder. En stel dat u uw opvolger weliswaar vertrouwt, maar er toch niet helemaal zeker van bent dat hij of zij in elke omstandigheid de juiste beslissing zal nemen? Dan zou u in uw levenstestament ook nog een toezichthouder op kunnen nemen. Uw gevolmachtigde zal dan met die toezichthouder moeten overleggen of hij of zij bijvoorbeeld een zakelijk pand wel mag verkopen.'

2 Niets met btw te maken? Of toch wel?

'Heel veel ondernemers denken: "Ik koop geen nieuw pand aan, dus heb ik niets met btw te maken." Maar dat is een misvatting. Qua btw kunnen er namelijk nog herzieningstermijnen lopen bij de verkoper, zodat het voor de verkoper vaak voordelig is

om voor een btw-belaste levering te opteren. Stel dat de verkoper het pand vijf jaar geleden heeft gekocht en al die tijd zijn of haar btw heeft afgetrokken. Als die verkoper het pand aan u verkoopt, dan is de herzieningstermijn van tien jaar nog niet afgelopen. De verkoper moet dan een gedeelte van de afgetrokken btw terugbetalen, omdat hij of zij de tien jaar niet heeft volgemaakt. Maar het zou ook kunnen dat de verkoper wil dat de btw wordt verlegd. In dat geval gaat er een nieuwe termijn lopen bij de koper. Bij u dus. Zorg dus dat u goed weet waar u fiscaal aan toe bent. In veel gevallen is er zelfs sprake van btw én overdrachtsbelasting.'

3 De status van zonnepanelen

'Het gebeurt steeds vaker dat er panden worden overgedragen waarbij er op het dak zonnepanelen liggen. Maar van wie zijn die panelen? En gaat het om roerende of onroerende goederen? Want dat onderscheid moet ook worden gemaakt. Hoe staat het met de vergunningen? Zijn de garantiebewijzen aanwezig? Lopen er wellicht rechtszaken ten aanzien van de zonnepanelen? Kan ik de btw terugvragen over de aanschaf en installatie van de zonnepanelen? En zo zijn er nog meer vragen van belang. Zonnepanelen vormen dus een aandachtspunt bij het opstellen van de koopovereenkomst en de overdracht.'

BNR

Vastgoed op de radio



• Maarten de Gruyter is een projectontwikkelaar die in 2018 werd hij uitgeroepen tot 'Vastgoedman van het Jaar'. Samen met BNR Nieuwsradio-presentator Maarten Bouwhuis ging hij afgelopen voorjaar in de twaalfdelige radioreeks *Vastgoed gezocht* op zoek naar antwoorden op prangende vragen over vastgoed. Daarbij kwam ook regelmatig zakelijk vastgoed aan bod.

Terugluisteren?

Scan dan de QR-code of ga naar www.bnr.nl/vastgoedgezocht.



De Ondernemershypotheek van Mogelijk

• Een kantoor, winkel, horecapand of een ander zakelijk vastgoed op het oog? Dan kunt u als ondernemer bij Mogelijk een aanvraag indienen voor een zakelijke hypotheek. Dat kan vrijblijvend, via de quickscan op de website. Het invullen kost u slechts één minuutje. U hoort dan snel of Mogelijk uw pand kan financieren. Daarbij kijken de beoordelaars uiteraard naar mogelijke risico's, maar vooral ook naar de kansen. Bij de Ondernemershypotheek van Mogelijk is het onderpand belangrijker dan uw jaarrekening. Is de hypotheek rond en gaat het u na een tijdje zo goed voor de wind dat u extra wilt aflossen? Dan kunt u dat altijd boetevrij doen, zonder allerlei ingewikkelde restricties. Dat geeft u veel vrijheid, waardoor u als ondernemer snel op veranderingen kunt inspelen.

Kijk voor meer informatie op:

mogelijk.nl/ondernemershypotheek



DE TIP VAN JUSTIN HUGEN VAN FINAFORTE

‘Een hypotheek voor je bedrijfspand? Geef vooral niet te snel op’

Welke dynamiek heerst er momenteel binnen de zakelijke hypotheekmarkt? En wat is dé tip voor ondernemers? We vroegen het aan Justin Hugen, ondernemer specialist en zakelijke kredietspecialist bij ondernemers hypotheekdesk FinaForte.

• ‘Stel: je bent een ondernemer in een branche die door de coronacrisis in de problemen is gekomen. Dan is de kans groot dat het bij veel geldvertrekkers lastig is om een hypotheek te krijgen voor een zakelijk bedrijfspand. En zit je bedrijf binnen die branche in een hoek die de dans weet te ontspringen? Dan kun je dat vaak niet eens duidelijk maken omdat veel financiers bij voorbaat al afgehaakt zijn. Kortom: een hypotheek vinden voor je bedrijfspand is niet eenvoudig.’

Oplossingsgericht

‘Gelukkig hoeft dat niet altijd zo te zijn. Ook in deze spannende tijd lukt het om de financiering voor een zakelijk pand rond te krijgen. Bij FinaForte hebben we ruime ervaring met hypotheeken voor ondernemers. Om de slagingskans voor ondernemers te vergroten, werken we samen met meer dan vijftig financiers, waaronder Mogelijk. Zo kunnen we — zelfs als het gaat om een ondernemer in een branche die in zwaar weer zit — vaak toch nog een bedrijfshypotheek regelen. Zowel Mogelijk als FinaForte kijken altijd naar de individuele ondernemer en zijn of haar persoonlijke situatie. Daarbij zijn we oplossingsgericht. En ik merk dat die werkwijze voor veel ondernemers een verademing is.’

Snel rond

‘Vooral in de horeca speelden zich de afgelopen maanden drama’s af. Zo kwamen sommige familiebedrijven in het nauw en waren ze bang dat ze na al die jaren hun bedrijfspand zouden verliezen. Die waren enorm geholpen met ons advies en een hypotheek van Mogelijk. Daarbij waren die financieringen ook nog eens sneller rond dan ze gewend waren. Ook dat zorgt voor gemoedsrust.’

Legacy veiligstellen

‘Soms betaalt een ondernemer wat meer voor een hypotheek bij een niet-bancaire verstrekker. Maar als je zo jouw bedrijfspand kunt behouden en een overbrugging naar betere tijden kunt bewerkstelligen, hoeft je daar als ondernemer natuurlijk niet lang over na te denken. En al helemaal niet als het om een familiebedrijf gaat waarbij je als eigenaar je legacy wil veiligstellen. Dus wat ik maar zeggen wil: geef niet te snel op en schakel de juiste hulp in.’



DESKUNDIG

Het team van Mogelijk



Adam Kozak,
Product owner:

• ‘Het onmogelijke mogelijk maken: dat klinkt als een cliché, maar dat is toch echt waar we binnen Mogelijk naar streven. Automatisering speelt daarbij een belangrijke rol. Mijn achtergrond als bedrijfskundig informaticaspecialist komt dus goed van pas. Daarbij vind ik het ook gewoon leuk om ingewikkelde processen terug te brengen tot de kern.’



Madelon de Weerd,
Receptionist/floormanager/
event manager:

• ‘Klanten, investeerders en mijn collega’s blij maken. Dat is waar ik elke dag naar streef. Soms lukt dat door een lekkere lunch te verzorgen. En een vriendelijk woord doet het ook altijd goed. Bij de receptie heerst een informele, warme sfeer. Dat helpt ook. Dat alles maakt mijn baan superleuk!’



Jan Gaasenbeek,
Vastgoedspecialist:

• ‘Tegenwoordig is er zoveel vastgoeddata beschikbaar dat ik niet ter plekke een object hoeft te bekijken om een goede eerste inschatting van de waarde te kunnen maken. Dat scheelt veel tijd. Daardoor kan ik ondernemers die op onze website de quickscan hebben ingevuld al binnen twee dagen laten weten of de door hen gewenste leensom haalbaar is. Dit werk vereist vanzelfsprekend wel de nodige kennis, ervaring, inzicht en senioriteit.’



Iris Wissink,
Directeur Financiën en
Control:

• ‘We zijn altijd bezig om onze processen eenvoudiger, sneller en handiger te maken. Zo zorgen we ervoor dat we onze klanten vandaag beter kunnen helpen dan gister. En dat is echt teamwork. We kunnen hard werken, maar we kunnen samen ook veel plezier hebben. Belangrijk, want dat zorgt weer voor extra energie.’



Luistertip: podcastserie Het Geld en de Stenen



Hoe financier je verduurzaming of een transformatie van een pand? Wat zijn de do's-en-dont's voor vastgoedbeleggers en investeerders? Dit, en meer, komt aan bod in de zesdelige podcastserie *Het Geld en de Stenen*, gepresenteerd door Tom Jessen.

Vastgoedinvesteerder? De 5 zekerheden van Mogelijk

Als u een zakelijke hypotheek van een ondernemer financiert, wilt u natuurlijk weten waar u aan toe bent. Mogelijk biedt bij alle investeringsaanbiedingen dan ook de 5 zekerheden:

1 Eerste recht op hypotheek
Kan een geldlener niet meer aan zijn of haar verplichtingen voldoen? Dan heeft u het eerste recht van hypotheek. En als het tot executie komt, bent u de eerste die uit de opbrengst wordt terugbetaald. Dus ook partijen als de Belastingdienst zijn daarna pas aan de beurt.

2 De debiteur tekent in privé mee
Ook als de financiering op papier in de bv van de ondernemer plaatsvindt, tekent hij of zij bij het aangaan van de lening ook altijd ‘in privé’ mee. Dat geeft extra zekerheid.

3 Minimaal 15 procent eigen inbreng van de debiteur
Hoe hoog de daadwerkelijke eigen inbreng moet zijn, bepaalt Mogelijk aan de hand van de loan-to-value (LTV). Dat percentage geeft aan hoe de leensom zich verhoudt tot de waarde van het onderpand.

4 Secundaire opstalverzekering
Heeft een debiteur geen opstalverzekering en gaat het onderpand verloren? Dan is de opstal altijd nog verzekerd door een secundaire opstalverzekering die standaard door Mogelijk wordt afgesloten.

5 Overname debiteurenrisico door Mogelijk Plus
Als de geldlener zijn of haar maandelijkse rente en aflossing niet betaalt, neemt Mogelijk Plus die betalingen over. Mogelijk Plus is de partij die de factoring verzorgt. En gaat de geldlener bijvoorbeeld failliet? Dan kan Mogelijk Plus in het uiterste geval overgaan tot verkoop van het pand en wordt u als investeerder als eerste terugbetaald.

MOGELIJK IN CIJFERS

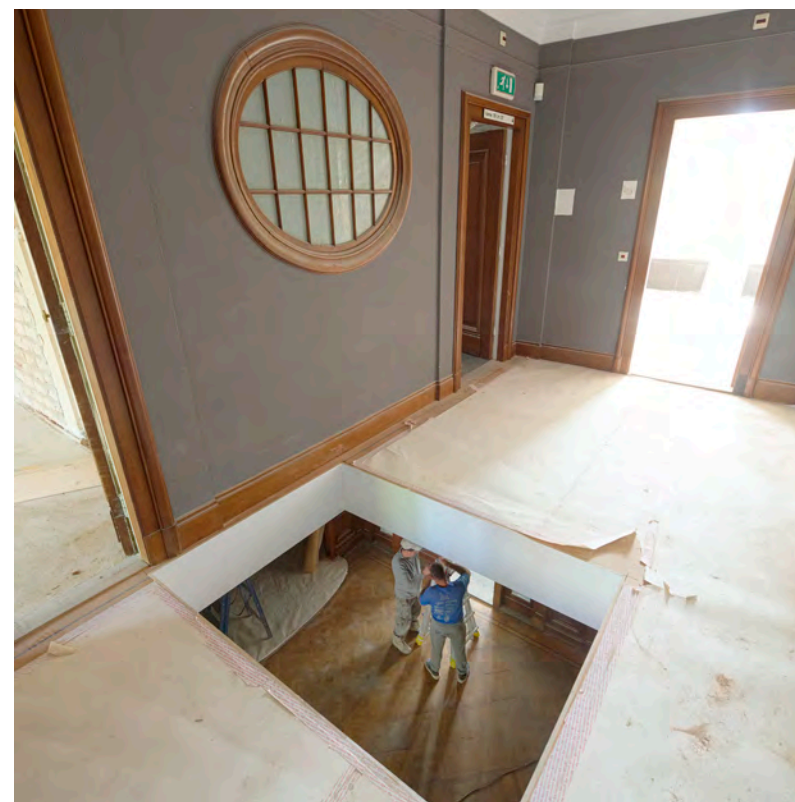
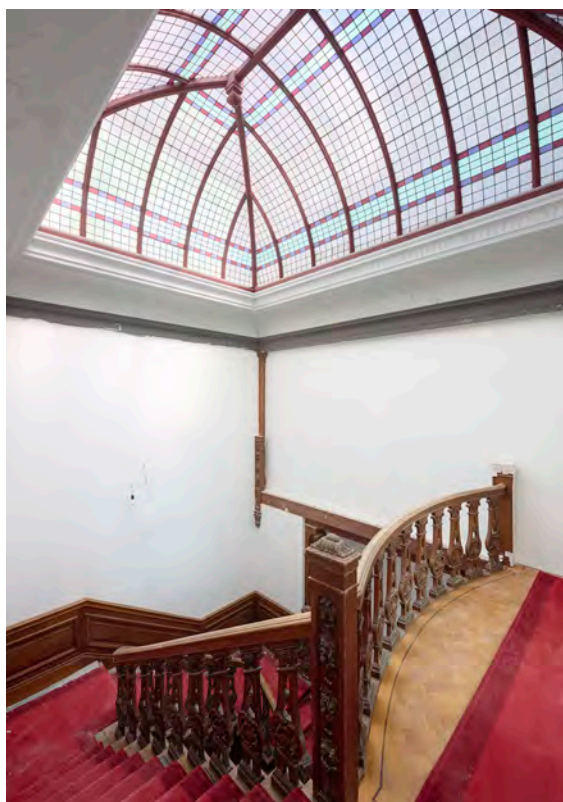
2.630

Aantal gefinancierde objecten

€515.139.351

Totaalbedrag aan financieringen

Stand eind augustus 2021



Dominique de Wit, projectontwikkelaar met voorliefde voor monumentale panden

‘De pure charme van zulke panden is niet in woorden te vangen’

Dominique de Wit (46) van Lumado is verliefd. Hij viel als een blok voor een leegstaand kantoorgebouw aan de statige Baronielaan in Breda. Vanwege de charme, de prachtige details en de enorme hal met glas-in-loodlichtkoepel. Maar ook zakelijk: hij maakt er drie rianten herenhuizen van, zoals het ooit was, in de prijsklasse van 1,3 tot 1,5 miljoen euro. Snelle financiering maakte het mogelijk.

Door Leonard van den Berg

Baronielaan 18, Breda. De massief houten voordeur draait open. ‘Welkom, en sorry voor de rommel’, verontschuldigt De Wit zich glimlachend. De entree is prachtig: een ruime hal, originele parketvloer en verrassend veel daglicht van bovenaf. Onze blik glijdt omhoog, via de houten bordestrap met jaren 20-houtsnijwerk en rode loper, naar waar het licht vandaan komt: een prachtige glazen koepel met vele kleine glas-in-loodruitjes. Zeldzaam mooi, en helemaal intact. Door het bouwstof heen zie je nu al hoe mooi dit straks gaat worden.

Verborgen pareltjes

De Wit, zelfstandig projectontwikkelaar van monumentale panden, herkent de bewondering. ‘Dit soort dingen, daar doe

ik dit werk voor’, zegt hij tegelijk trots en bescheiden, terwijl hij ons rondleidt door zijn nieuwste project. ‘Nieuwbouw en systeembouw zeggen me niks. Maar een oud pand met historische details – van een mooie originele vloer of trap tot lambriseringen, een oude schouw of bijvoorbeeld zo’n lichtkoepel – dat is prachtig. De pure charme van zulke panden is niet in woorden te vangen. Zulke verborgen pareltjes in oude glorie herstellen is het allermooist.’

Alles uniek, niets is standaard

Zeven jaar geleden maakte De Wit – zelf opgeleid als architect – van zijn passie zijn werk. Onder de naam Lumado begon hij met het opkopen, renoveren en verkopen van vastgoed – sinds 2017 uitsluitend nog monumentale panden. ‘Ik houd van panden waar niks standaard is, en alles uniek. Dat maakt ze voor doorsnee projectontwikkelaars oninteressant – zij hebben standaardisatie en serieproductie nodig voor hun efficiency. Voor mij is dit juist prachtig. Ik ben zelf overigens geen klusser hoor, maar ik zie wel wat het kan worden, weet de weg met bestemmingsplannen en vergunningaanvragen en heb een goed netwerk van vakmensen en uitvoerders. Samen kunnen we mooie dingen doen.’

Engelse landhuizen

Het Project Baronielaan ligt hem extra na aan het hart. De Wit: ‘Ik woon zelf in Breda, deze panden liggen in mijn eigen buurt. Gebouwd net na 1900 naar voorbeeld van de Engelse landhuizen, met veel licht en lucht en moderne voorzieningen. De architectuur in vakwerkstijl van Van der Lee maakt deze panden voor Breda redelijk uniek. Rond 1920 heeft de toenmalige eigenaar er eerst twee samengevoegd tot één kantoor, de grote centrale hal erin gebouwd met de glazen koepel, en daarna ook het derde pand eraan getrokken.’

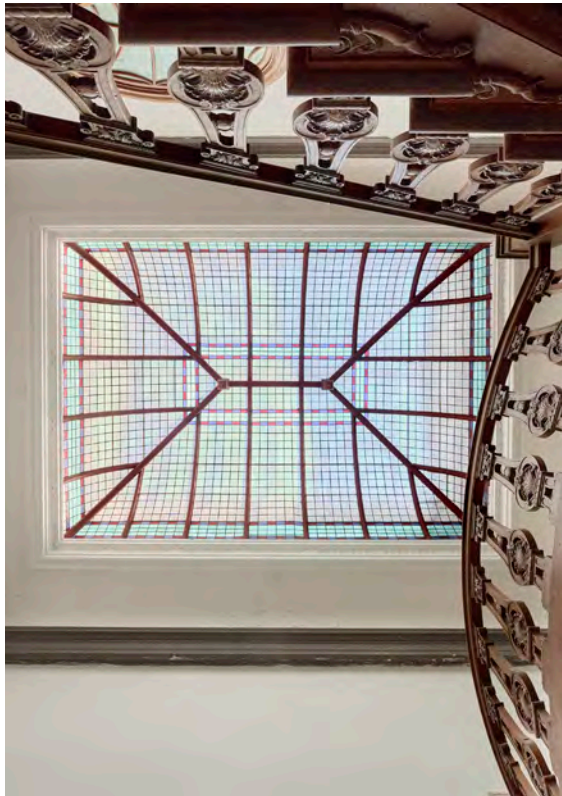
Een no-brainer

Een kleine eeuw lang waren de drie woningen één

bedrijfspan. Tot circa twee jaar geleden: toen trok de laatste huurder, GGZ Momentum Breda, voor het laatste de houten voordeur achter zich dicht. Korte tijd later bood de eigenaar de panden aan op Funda. De Wit zag ze daar precies op het goede moment, want kort daarna werden ze alweer verwijderd. De eigenaar was een grote belegger die het leegstaande pand liever wilde verkopen dan te moeten zoeken naar een nieuwe huurder. Waar de verkoper geen brood meer in zag, zag De Wit een abc’tje: ‘Het wáren ooit al woningen, de behoefte aan kwalitatief goede woonruimte is enorm, de Baronielaan is een unieke locatie, een gewilde plek in de stad – met name voor gezinnen met hogere inkomens. Ik zag direct de mogelijkheid om hier iets unieks van te maken. Grote panden met zes tot acht slaapkamers, 300 tot 320 vierkante meter woonoppervlak. Op loopafstand van de binnenstad en toch met redelijke tuinen. Monumentaal, maar wel met eigentijds comfort, in het marktsegment van zo’n 1,3 tot 1,5 miljoen euro. Het was een *no-brainer*.’

Financieringsplatform

Mooi idee, maar hoe geef je dat vleugels? Voor de aankoop en verbouwing had De Wit een stevig kapitaal nodig. Daarvoor klopte hij aan bij financieringsplatform Mogelijk. ‘Dat brengt financieringsvragen en -aanbod samen. Projectontwikkelaars kunnen er financieringsaanvragen indienen, waar vermogende particulieren op kunnen instappen. Het is een heel snelle en prettige manier om aan kapitaal te komen’, aldus De Wit, die sinds 2017 met hulp Mogelijk al vaker mooie kansen verzilverde. ‘De afgelopen jaren heb ik met tien tot twaalf financiers gewerkt, van banken tot crowdfunding en kleinere particuliere participaties tot geldschietters die ik vond via het platform van Mogelijk. Vooral dat laatste bevalt me goed. Waar een bank vooral kijkt naar het beperken van de risico’s en veel tijd gaat zitten in het doornemen van stukken, staan bij Mogelijk helderheid en snelheid voorop. Zij kijken door de ogen van een ontwikkelaar en zien dezelfde mogelijkheden als ik – het pand, de locatie, de kansen, uiteraard met oog



voor de eventuele risico's. Bij de bank ben je al snel weken bezig – bij Mogelijk kun je zo'n Ondernemershypotheek als het ware regelen tijdens een lunch.'

500 miljoen euro in ondernemersvastgoed

Dat klinkt soepel. 'Toch klopt het', zegt Pablo de Loor, vastgoedmakelaar en partner van Mogelijk, die ons vergezelt op onze rondgang door de sfeervolle, ruime en lichte vertrekken. Zijn platform, dat hij in 2016 oprichtte samen met projectontwikkelaar Maarten Rövekamp en ondernemer Annemieke Schoonderwoerd, helpt ondernemers die vastgoed willen aankopen aan kapitaal van vermogende particulieren. Dat doet het via een online platform, met een scherp oog voor de waarde van het vastgoed en de potentie, altijd inclusief persoonlijk face-to-faceoverleg. Die formule werkt: via het platform investeerden vermogende particulieren inmiddels al voor bijna 500 miljoen euro in ondernemersvastgoed. Daarmee groeide Mogelijk in korte tijd uit tot de grootste niet-bancaire vastgoedfinancier van Nederland.

Dinsdag, 09:00 uur

De Loor: 'We kennen Dominique al sinds 2017 via diverse projecten. Hij zoekt bij voorkeur karakteristieke objecten waar een toevoeging te realiseren is. Panden die smoeien, oude scholen, projecten met emotie. Dat sluit goed aan bij het investeringsprofiel van veel van onze investeerders. Deze locatie ken ik redelijk goed – het is een fantastisch mooie straat met prachtige panden. Dus ook daar hoefden we niet lang over na te denken. Wat we hier wel goed hebben bekeken, was de hoogte van de aankoopsom en de potentie in relatie tot de leensom. Maar ook die gaf alle vertrouwen. Toen konden we snel groen licht geven en zijn aanvraag via ons wekelijkse online overzicht – elke dinsdag om 09:00 uur exact – uitsturen naar onze groeiende poule van particuliere geldverstrekkers.'

Snelheid en rendement

Zo'n financier krijgt voor zijn lening rente van circa 4,5 tot 5,25 procent, met een-op-een op zijn naam het eerste recht van

hypotheek als zekerheid. Geldnemers zoals De Wit betalen Mogelijk globaal zo'n 6 tot 7 procent. 'Dat is niet laag,' vindt De Wit, 'maar het zijn kortlopende overeenkomsten, doorgaans voor 24 tot 36 maanden. Bovendien gaat het mij niet zozeer om het rentepercentage of -bedrag, maar om de snelheid waarmee het geld beschikbaar is, zodat ik bij een mooie kans direct kan toeslaan.'

Hoe snel dat kan gaan, ziet De Loor elke dinsdag zodra Mogelijk de nieuwe financieringsaanvragen online zet. 'Alleen de meest degelijke aanvragen halen die publicatie. We bieden uitsluitend projecten aan waar we zelf met onze kennis en ervaring volledig op vertrouwen. Van de gemiddeld 250 aanvragen die we per week binnenkrijgen, zijn dat er zo'n 25 tot 30. Die zetten we dinsdags online, waarna financiers vanaf elf uur een optie kunnen nemen. Tachtig procent van de aanvragen die we plaatsen heeft om kwart over elf al een optie of meteen een claim. Soms is het al binnen vijf minuten geregeld.'

Grote hal in tweeën

Zo lukte het ook De Wit om snel de financiering voor aankoop en renovatie voor zijn Project Baronielaan rond te krijgen. Daarna raakte het in een stroomversnelling. 'Vanwege de monumentale status moesten we uiteraard wel toestemming hebben van de gemeente voor een aantal aanpassingen, met name van de grote hal. De vorige eigenaar had al eens eerder geprobeerd om de panden te splitsen, maar het ontwerpvoorstel van de toenmalige architect kwam niet door de welstandscommissie.' De Wit pakte het subtieler aan: ook hij splitste de grote hal, maar met meer respect voor het oorspronkelijke ontwerp. 'Zo kregen wij wél de vereiste toestemming.'

Monumentaal gerestaureerd

Lopend door de ruime vertrekken proef je overal de monumentale charme. De Wit: 'We zijn veel mooie details tegengekomen: een originele marmeren vloer die was verstopt onder linoleum, schouwen, een granitovloer die was afgesmeerd met egaline, parketvloeren, mooie plafonds, oude binnendeuren... allemaal elementen waar je als koper echt blij van wordt. Deze woningen zijn van alle moderne comfort voorzien, maar hebben tevens een soort eeuwigheidswaarde.'

Snel wéér toehappen

Esthetisch wordt het prachtig, en ook zakelijk ziet het project er degelijk uit: het eerste van de drie panden is verkocht, ook het tweede heeft binnen vier weken op Funda onder voorbehoud een nieuwe eigenaar gevonden en het derde komt deze maand op de markt. Als het meezit, heeft De Wit ze voor het einde van het jaar alle drie verkocht. Dan kan hij zijn lening aflossen, de balans opmaken en – bij een nieuwe mooie kans – direct wéér toehappen. Aan De Loor zal het niet liggen: 'Dominiques projecten lopen doorgaans goed, hij betaalt altijd keurig volgens afspraak. Natuurlijk zullen wij elk volgend plan opnieuw heel kritisch bekijken, want de zekerheid voor onze investeerders is het allerbelangrijkst. Maar als het kan, helpen bij ondernemers zoals hij graag om zijn plannen mogelijk te maken.'

Van links naar rechts: **1** Dominique de Wit en Pablo de Loor voor het pand aan de Baronielaan in Breda. **2** Via de houten bordestrap kijk je omhoog naar een prachtige glazen koepel. **3** De huizen krijgen een oppervlakte van 300 tot 320 vierkante meter. **4** De Wit kwam veel oude details tegen: van een originele marmeren vloer tot aan oude binnendeuren. **5** De glazen koepel met glas-in-loodruitjes zorgt voor veel daglicht. **6** In het voormalige kantoorpand komen drie luxe woningen ter waarde van ongeveer 1,5 miljoen euro.

Foto's: Maarten Noordijk



Ondernemers- en Verhuurhypotheek

Mogelijk financiert het zakelijk vastgoed van ondernemers. Zo stelt het zijn klanten in staat om kansen te benutten, ook als banken en andere financiers terughoudend reageren. Zoals in het geval van Dominique de Wit. Pablo de Loor: 'Dominique is vastgoedbelegger in de projectontwikkeling van bijzondere gebouwen. Als hij een kans ziet, moet hij snel kunnen toeslaan. Zijn project aan de Baronielaan heeft hij via ons gefinancierd met een kortlopende Ondernemershypotheek. Ongeveer twintig procent van het geplaatste vermogen betreft zulke kortlopende overeenkomsten voor projecten die zijn gericht op vlote doorverkoop. Daarnaast bemiddelen we ook voor langer lopende financieringen voor bijvoorbeeld winkel- en bedrijfspanden voor eigen gebruik; die zijn samen goed voor zo'n tachtig procent van het uitstaande vermogen. Mogelijk bemiddelt voor leningen vanaf € 50.000,- tot circa € 10.000.000,-; het gemiddelde hypotheekbedrag is rond de € 350.000,-. 'Doordat wij ondernemend met de ondernemer meedenken en altijd kijken vanuit de vastgoedwaarde én de potentie is er bij ons ook in dat opzicht vaak meer mogelijk.'

Een belangrijk groeisegment voor Mogelijk is dat van de Verhuurhypotheeken, voor de aankoop van woonvastgoed voor de verhuur. Vastgoedbeleggers zijn gebaat bij een korte doorlooptijd, een lage rente (2,9% per jaar) en korte lijnen om bijvoorbeeld even overleg te voeren over een nieuw te financieren aankoop. De Loor: 'Bij ons is de aflossingsvrije component 75% en de aflostermijn dertig jaar. Hierdoor zijn de maandlasten laag. Er kan tot tachtig procent LTV worden gefinancierd en we zijn goed ingericht om portefeuilles te herfinancieren.'



Kijk voor meer informatie op:

mogelijk.nl/ondernemershypotheek

'De zekerheid voor onze investeerders is het allerbelangrijkst'

Pablo de Loor,
Partner van Mogelijk

Vastgoedmarkt

Corona werkt als katalysa

De gekte op de particuliere woningmarkt lijkt (nog) niet over te slaan naar het commerciële vastgoed. Sterker nog: waar overbieden schering en inslag is op de woningmarkt is dat bij het zakelijk vastgoed zeker niet het geval. Experts verwachten wel dat sommige segmenten van de commerciële vastgoedmarkt de komende jaren gaan *boomen*.

Door Rutger Vahl

De vastgoedsector is zeer conjunctuurgevoelig en beweegt mee met de economie. Gaat het economisch goed en is er veel werkgelegenheid, dan zullen consumenten en bedrijven veel investeren. Met een groeiende vraag naar koopwoningen, kantoren, winkels, huurwoningen en bedrijfsruimte tot gevolg. Dus toen de Nederlandse economie na het einde van de financiële crisis (2008-2014) hard begon te groeien, groeide de vastgoedsector mee. In het topjaar 2019 waren er volgens onderzoek van ABN Amro 11.753 zakelijke vastgoedtransacties en was de gemiddelde waardestijging 8,1 procent, een cijfer dat ruim drie keer boven het inflatieniveau lag. Maar met het uitbreken van de coronacrisis, begin 2020, keerde het tij. Sectoren als horeca, de reiswereld en de evenementensector kwamen nagenoeg stil te liggen. Import, export, consumptie en bedrijfsinvesteringen liepen terug. De Nederlandse economie kromp drie kwartalen op rij en leverde meer dan vier procent in. Op basis van deze negatieve indicatoren zou je een forse krimp van de vastgoedsector verwachten. Maar is dat ook zo? Of zette COVID-19 ook alle wetmatigheden in de vastgoedwereld op zijn kop?

Huizenmarkt

Laten we de blik eerst richten op de woningmarkt. Daar is van een crisissfeer allerm minst sprake. Integendeel, volgens NVM-voorzitter Onno Hoes is het 'ongekend' wat er het afgelopen jaar op de huizenmarkt is gebeurd. De lage rente, het enorme woningtekort en de stabiele sociaaleconomische vooruitzichten zorgen voor krapte en jagen prijzen op. Koopwoningen werden in het eerste coronajaar 2020 gemiddeld 7,8 procent duurder en de prijsindex van het CBS steeg door naar het hoogste niveau sinds de start van de meting in 1995. Het aantal transacties nam met 7,7 procent toe ten opzichte van 2019. In het tweede kwartaal van 2021 kwam de gemiddelde prijs van een koopwoning uit op 410.000 euro, bijna 20 procent meer dan een jaar ervoor, wat een record is. Opvallend is dat de grootste prijsstijgingen zich niet voordoen in de gewilde Randstad, maar in zogenaamde 'krimpregio's' in het noordoosten en zuidwesten van Nederland. In Groningen werden koopwoningen in 2020 maar liefst 10,4 procent duurder, in Flevoland 9,5 procent en in Zeeland 8,3 procent. Noord-Holland bleef met 6,5 procent bij die groeicijfers achter. Van de vier grootste steden stegen woningen in Utrecht in 2020 het hardst in prijs (+9,4 procent). In Amsterdam was de prijsstijging met 4,7 procent het kleinste.

Niet onzeker

Voor de buitenstaander is de gekte op de woningmarkt moeilijk te duiden. Hoe kan het dat tijdens een ongekende wereldwijde pandemie een run op koopwoningen is ontstaan? Is het niet zo dat mensen in onzekere tijden terugdeinzen voor grote aankopen waaronder de aanschaf van een andere woning? Sectoreconoom Madeline Buijs van ABN Amro heeft zich weliswaar verbaasd over de ongekende groei van de woningmarkt, maar vindt die tegelijk verklaarbaar.



'De rente is extreem laag wat geld lenen goedkoop maakt. De huizenprijzen stijgen weliswaar hard, maar door de lage rente zijn maandlasten, zeker voor tweeverdieners, nog wel op te brengen. Heel belangrijk is ook dat de werkloosheid niet is gestegen. Aan het begin van de coronacrisis liep de werkgelegenheid hard terug, maar deze herstelde zich daarna weer. Door de noodsteun van de regering hebben de meeste bedrijven geen personeel hoeven te ontslaan. Het aantal banen is licht gedaald ten opzichte van het begin van 2020, maar de werkloosheid is met ruim 3 procent ook heel erg laag. Sterker: er waren in mei 2021 een kwart minder werklozen dan negen maanden ervoor. Als mensen zich onzeker voelen over hun financiële toekomst, bijvoorbeeld door de dreiging van ontslag, zetten ze verhuisplannen in de koelkast. Maar ze voelen zich daar dus niet onzeker over omdat ze niet verwachten hun baan kwijt te zullen raken.'

Commercieel vastgoed

Hoe zit het dan met het commerciële vastgoed: de verhuurde woningen, kantoren, bedrijfspanden, distributiecentra, restaurants, hotels en winkels? Het eerste wat opvalt is dat de zakelijke vastgoedmarkt geen gelijke tred houdt met de

particuliere woningmarkt. Dat zijn gescheiden vaten die wel enigszins communiceren (beide bewegen mee met de conjunctuur), maar die toch een aparte dynamiek kennen. Anders dan op de woningmarkt nam het aantal zakelijke vastgoedtransacties in 2020 volgens ABN Amro met bijna 21 procent af. Het aantal kantoren dat van eigenaar verwisselde daalde zelfs met meer dan een kwart en het aantal winkels met bijna een derde. Dat het met de winkelsector niet goed gaat, is zichtbaar voor iedereen die weleens de binnenstad van een Nederlandse stad bezoekt en leegstaande panden telt. Daar staat tegenover dat bedrijfsruimtes relatief weinig last van de coronacrisis hebben gehad. Daar was de krimp slechts 1,4 procent. De gemiddelde huurprijzen voor bedrijfsruimten zijn het afgelopen jaar zelfs gestegen (in de regio Utrecht, Den Haag en Rijnmond zelfs met 10 tot 15 procent) en voor beleggers daalde de risicopremie op bedrijfsruimten. Dat onderstreept dat de markt deze asset-categorie als redelijk veilig beschouwt. De logistieke sector had de afgelopen jaren te maken met groei en schaarste en vreesde een rechtse directe van de coronacrisis – er gingen scenario's rond met een neergang van 30 procent – maar de gevolgen van COVID-19 bleven in 2020 beperkt tot 15 procent minder ruimtevrage dan in de absolute topjaren 2018 en 2019. Voor 2021 wordt alweer een groei verwacht met huurverhogingen van 2,5 tot 3,5 procent, zo blijkt uit een analyse van vastgoedadviesbureau Buck Consultants International.

Leegstaande kantoren

Aart Visser, directeur Debt & Structured Finance bij het internationale vastgoedadviesbureau CBRE, meent dat de COVID-19-pandemie een aantal trends heeft versneld die al jaren zichtbaar waren. In die zin heeft corona de

OPVALLEND IS DAT DE GROOTSTE PRIJSSTIJGINGEN ZICH NIET VOORDOEN IN DE GEWILDE RANDSTAD, MAAR IN ZOGENAAMDE 'KRIMPREGIO'S'

Kantoor op de vastgoedmarkt



Illustratie: Arts Associates

‘Het is moeilijk te voorspellen welke kant het op zal gaan met de kantorenmarkt. Dat zal pas echt duidelijk worden als alle coronamaatregelen zijn opgeheven en we weer zonder restricties naar het werk mogen’

Dirk Jan van der Hoeden,
Directeur BTL en Institutional Investors bij Mogelijk

vastgoedmarkt niet door elkaar geschud, maar is het virus enkel een katalysator geweest. ‘Wij zien een sterkere focus op kwalitatief hoogstaande kantoorgebouwen. Die was er ook voor 2020 al, maar oudere kantoorgebouwen verliezen nu nog sneller terrein. De gebruiker eist meer kwaliteit van een kantoor. Denk aan de luchtkwaliteit, maar ook aan de locatie en de vraag naar andere werkplekconcepten. De ontwikkeling van het thuiswerken heeft natuurlijk invloed op de behoefte aan kantoorruimte. Wij denken echter dat de meeste beslissingen over thuiswerken bij kantoorgebruikers pas genomen worden als iedereen weer terug kan of teruggaat naar kantoor. Doordat de effecten van deze beslissingen pas later merkbaar worden, valt het effect op

de vastgoedbeleggingsmarkt voor kantoren waarschijnlijk samen met een terugkerende vraag naar kantoorruimte door groeiende economische activiteit.’

Van kantoor naar clubhuis

Dirk Jan van der Hoeden, directeur BTL en Institutional Investors bij Mogelijk, houdt echter een slag om de arm: ‘Het is moeilijk te voorspellen welke kant het op zal gaan met de kantorenmarkt. Dat zal pas echt duidelijk worden als alle coronamaatregelen zijn opgeheven en we weer zonder restricties naar het werk mogen. Ik verwacht echter wel een hybride vorm van werken, waarbij medewerkers gedeeltelijk thuiswerken en op bepaalde dagen naar kantoor komen. Je ziet deze ontwikkeling nu al bij grootbanken. Die zaten vroeger op 0,7 werkplek per fte. Dat wordt minder, waardoor je een ander soort gebouw nodig hebt.’ De dalende vraag naar kantoorruimte vertaalt zich, voor het eerst in jaren, in een dalende gemiddelde huurprijs. Die was 145 euro per m² in 2020, vijf euro minder (-3,3 procent) dan in 2019.

De ‘verdozing’ van Nederland

De groei van e-commerce en de behoefte om dicht bij de klant te zijn, vertaalde zich al voor corona in een veranderende vraag naar logistiek vastgoed. De pandemie heeft het online winkelen een boost gegeven en daarom is ook de vraag naar logistiek vastgoed rondom de steden toegenomen. Het gaat daarbij vooral om panden tussen de 100 en 40.000 vierkante meter, aldus vastgoedadviesbureau Buck Consultants International. De allergrootste varianten, de XXL-megadistributiecentra, groeien op het moment ongeveer met hetzelfde tempo als in 2019. ABN Amro berekende dat het totale vloeroppervlak van de distributiecentra in de afgelopen

Woningen (Q1 2021)

GEMIDDELDE WAARDE:

€ 385.000
(+14,7%)

GEMIDDELDE PRIJS NIEUWBOUW:

€ 433.000
(+8,3%)

Woningproductie (2020)

NIEUWBOUW:

69.000
(-2,8%)

AANTAL TE KOOP STAANDE OBJECTEN:

17.500
(-42%)

LOOPTIJD VERKOCHTE WONINGEN:

30 dagen
(+0%)

Bron: NVM

Commercieel vastgoed (2020)

AANTAL TRANSACTIES:

9300
(-20,9%)

KANTOREN:

-28,4 %

WINKELS:

-30,6 %

LOGISTIEK/BEDRIJFSRUIMTEN:

+3,2 %

TOTAAL BELEGGINGSVOLUME:

17,9 MRD
(-17,1%)

Bron: ABN Amro





vijf jaar met 20 procent is gestegen tot 28 miljoen vierkante meter. In Nederland is nu 0,13 procent van het grondgebruik logistiek vastgoed. Madeline Buijs van ABN Amro voorspelt dat er de komende jaren veel geïnvesteerd zal worden in hallen en loodsen, maar dat het absolute bedrag zal dalen. 'Dit komt omdat er vooral vraag zal zijn naar kleinere distributiecentra aan de rand van de steden.'

Retail: geen vrolijk verhaal

Een versnelling treedt ook op in de retail: winkels trekken weg uit de binnensteden en door e-commerce verandert het winkelaanbod. Volgens het CBS raakte Nederland in 2020 zo'n 900 winkels kwijt, maar die daling is in lijn met de daling die al sinds 2010 zichtbaar is. De afgelopen tien jaar nam het aantal fysieke winkels af met 13.540, een daling van bijna 14 procent. Kansen zijn er voor panden die getransformeerd kunnen worden tot vastgoedcategorieën die in trek zijn, zoals woningen. Dirk Jan van der Hoeden denkt dat vooral in secundaire winkelstraten goede mogelijkheden zijn. 'Daar zijn de huurprijzen lager en zitten ook vaak oude familiebedrijven. Over het algemeen zijn dat solide ondernemingen met een langetermijnvisie.'

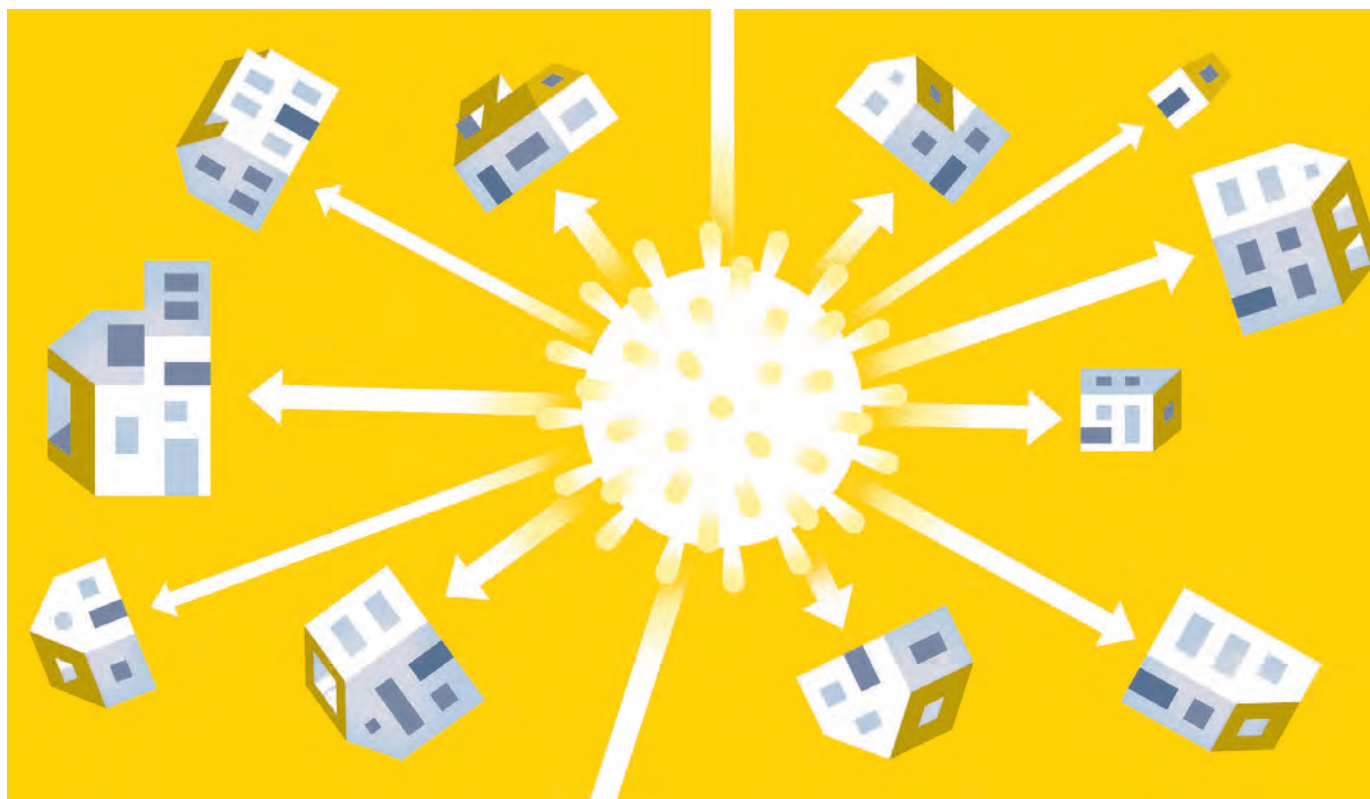
Een andere categorie die zwaar geraakt is door coronacrisis is de hotelsector. Maar ook daar is het beeld divers: hotels die vooral gericht zijn op zakelijke gasten, bijvoorbeeld rondom Schiphol, hebben door corona zware klappen opgelopen. Hotels gericht op de vrijetijdssector zoals op toeristische locaties, denk aan Den Haag en de Veluwe, hebben ook te lijden gehad door deze pandemie maar laten een veel sneller herstel zien. Bij hotelexploitanten die failliet zijn gegaan, was hier veelal sprake van onderliggend lijden en heeft COVID-19 voor het laatste zetje gezorgd.

Geen afkoeling

Tot slot nog even terug naar de woningmarkt. 'De enorme prijsstijgingen hebben ervoor gezorgd dat verhuurde woningen nu het grootste assettype zijn op de vastgoedmarkt en kantoren als grootste heeft verdrongen', zegt Madeline Buijs, sectoreconoom bij ABN Amro. 'Kijk je naar het beleggingsvolume, dan wordt ruim 40 procent nu gevormd door woningen. In 2010 was dat nog 18 procent. Kantoren waren in 2020 goed voor 34 procent van het beleggingsvolume, nu is dat 16 procent.' De verklaring is volgens Buijs dat de vorige minister, Stef Blok, buitenlandse investeerders heeft uitgenodigd om in Nederlandse woningen te stappen. Dirk Jan van der Hoeden van Mogelijk ziet op korte termijn geen afkoeling van de particuliere huizenmarkt. 'Er zijn 300.000 woningen te weinig en de bevolking groeit naar 20 miljoen. De OESO publiceerde eind juni een rapport. Nederland krijgt een compliment over de corona-aanpak, maar heeft huiswerk te doen waar het gaat om de woningmarkt. Daar zijn radicale keuzes nodig, maar die zie ik de huidige politiek niet maken. Zo'n maatregel als een hogere overdrachtsbelasting voor verhuurders heeft bijvoorbeeld niets uitgehaald, integendeel, de prijzen zijn alleen maar verder gestegen.'

Rentestijging geen bedreiging

Praat je over vastgoed, dan valt vroeg of laat (meestal vroeg) de term 'renteontwikkeling'. De rente is al tijden historisch laag, met zelfs negatieve rentes op spaarvermogen. De lage rente wordt door iedereen



gezien als een belangrijke *driver* van de stijgende huizenprijzen en een iets hogere rente kan tot de door velen noodzakelijk geachte afkoeling leiden. Maar zal de rente ook gaan stijgen? Wie durft daar nog iets over te zeggen? Van der Hoeden: 'Het meest opvallende vind ik dat op dit moment de inflatie stijgt en de rente toch laag blijft. Volgens de economische theorie moeten beide hand in hand gaan. Maar dat de inflatie stijgt en de rente niet heeft specifieke oorzaken. Neem iets als de recente tijdelijke afsluiting van het Suezkanaal: dat joeg de inflatie een beetje aan maar was tegelijk lokaal en beperkt. Lastig als je goederen wilde transporteren, maar voor de rest van de economie had het uiteindelijk geen grote impact.' Volgens empirisch onderzoek zal een hogere rente ook vastgoedprijzen onder druk zetten. Geld lenen wordt immers duurder, waardoor het rendement op vastgoedinvesteringen wordt uitgehold. Volgens Aart Visser zit daar ook een andere kant aan. Hij zegt: 'Een hogere rente is meestal het resultaat van toenemende inflatie. Stijgende inflatie wordt vaak veroorzaakt door economische groei. Bij economische groei draaien bedrijven beter en neemt de vraag naar commercieel vastgoed toe, wat weer hogere huurprijzen tot zijn gevolg heeft. Eventuele hogere financieringskosten en dalende kapitaalwaarden worden dus tenietgedaan door hogere huurinkomsten. Zo blijft het totale rendement voor beleggers op peil.'

Visie belangrijker dan ooit

Wie profiteren van de huidige markt en wie zijn de dupe? Volgens Aart Visser van CBRE hebben vooral partijen het moeilijk die onvoldoende spreiding hebben in hun vastgoedportefeuille. 'Wanneer het ook ontbreekt aan financiële slagkracht en een goede vastgoedvisie kan het moeilijk worden.' Kansrijk vindt hij partijen die weten mee te bewegen met de marktontwikkelingen. 'Zoals partijen die inspelen op striktere milieuwetgeving. Door milieuzones is er meer behoefte aan logistieke hubs vooral rond de grote steden. Bedrijven kunnen daarmee beter voorzien in milieuvriendelijke *last mile delivery*. Door COVID-19 is ook deze ontwikkeling versneld.' Dirk Jan van der Hoeden van Mogelijk ziet nog een andere categorie die kan profiteren van de huidige vastgoedmarkt. 'Duurzaam en kwalitatief hoogwaardig vastgoed zit enorm in de lift', zegt hij. 'Omdat er in Nederland nog heel wat moet gebeuren, zullen er fiscale regelingen komen om dat proces te versnellen richting 2030-2050. Je zult een korting krijgen op panden die nog aangepakt moeten worden en dat biedt kansen aan investeerders met visie maar ook met lef.' Madeline Buijs van ABN Amro stelt dat je als belegger in zakelijk vastgoed moet letten op waardeontwikkeling, huurinkomsten, de BAR en cashflow. Kansen ziet zij bij het kleinere vastgoed. 'Bedrijven willen afslanken. In de logistiek wordt sterk gekeken naar stadsdistributie.'

EXPERTS

GAAN DE PRIJZEN VOOR COMMERCIEEL VASTGOED DALEN?



Aart Visser

Director Debt & Structured Finance bij vastgoedadviesbureau CBRE

• 'Wij zien dat internationale en Nederlandse beleggers vertrouwen houden in de Nederlandse vastgoedmarkt en blijven investeren. Er is veel vraag naar diversificatie en rendement onder grote beleggers. Beleggers kijken nu ook meer naar andere assetcategorieën, zoals zorggerelateerd vastgoed. In 2020 was het totale beleggingsvolume circa € 18 miljard en wij verwachten door deze zoektocht naar diversificatie en rendement een verdere groei van 6% in 2021.'

De prijsontwikkelingen van commercieel vastgoed verschillen echter per vastgoedsector. En binnen die sectoren zijn er ook verschillen. Winkels en supermarkten lieten een waardeinstijging zien, maar binnenstedelijke winkels en grote winkelcentra kregen met meer leegstand en huur- en waardedaling te maken. Op vastgoedsectoren als woningen en logistiek zagen wij al veel druk voor COVID-19, maar deze zijn niet significant getroffen door de crisis, en in sommige gevallen zelfs sterker geworden.'



Madeline Buijs

Sectoreconoom Bouw en Vastgoed bij ABN Amro

• 'Ik verwacht in het algemeen een lichte daling van de commerciële vastgoedprijzen in 2021, maar herstel van de prijzen in 2022. De daling van dit jaar wordt veroorzaakt doordat vastgoed wat laatcyclisch is, de effecten van 2020 moeten nog in de prijzen verwerkt worden. Een assetcategorie

waarover ABN Amro minder positief is, is winkelvastgoed. Twee op de vijf winkels in Nederland staat langdurig leeg en een kwart staat structureel (langer dan drie jaar) leeg. We zien dit met name in hoofdwinkelgebieden en winkelgebieden met maximaal honderd winkels.'



Dirk Jan van der Hoeden,

Directeur BTL en Institutional Investors bij Mogelijk

• 'Het hangt erg af van het segment. De prijzen van winkels zien we dalen en die van kantoren ook. Maar commercieel vastgoed dat kan worden omgebouwd, bijvoorbeeld naar woningen, zullen in prijs stijgen omdat daar veel vraag naar is. De prijzen van logistiek vastgoed stijgen ook, met name in grensgebieden, net als de prijs van kleinschalige

bedrijfsgebouwen. De economie houdt zich goed staande omdat Nederland wel een stootje kon hebben. Nu de coronasteun wegvalt zal er een correctie komen in segmenten die toch al onder druk stonden. Denk aan retail, horeca en reisbranche. "Zombiebedrijven" zullen omvallen, maar dit lijkt al in de markt ingeprijsd.'

'Kansrijk zijn de partijen die inspelen op striktere milieuwetgeving'

Aart Visser
CBRE

Saskia van Adelberg
van Dutch Assets Group:

‘Bij vastgoed weet je wat je koopt’

Saskia van Adelberg (35) is Asset manager bij Dutch Assets Group (DAG). Ze weet alles over financieringen en vermogensbeheer, op de korte en lange termijn.

Door Suus van Geffen

‘**B**ij DAG adviseren wij zowel ondernemers als ondernemingen. Bij een onderneming moet je denken aan het rendabel maken van het bedrijf, creditmanagement en financieringsconstructies. Advies aan de ondernemer gaat vooral over vermogensbeheer. Wij helpen met het invullen van de investeringswensen en het optimaliseren van de assetallocatie. Dat kan vastgoed zijn, maar ook aandelen en obligaties.’

‘Van huis uit ben ik beleggingsadviseur, bij een vorige werkgever was ik private banker. Vastgoed is daar onderdeel van, dus daar heb ik altijd feeling mee gehad. Ik merk dat ondernemers een voorkeur hebben voor vastgoed, misschien omdat ze daar rechtstreeks invloed op hebben. Je weet natuurlijk wat je koopt. Bij aandelen is dat niet zo, tenzij je dat helemaal zelf regelt, maar dat is ontzettend moeilijk en tijdrovend. Een voordeel van vastgoed is ook het tweeledige inkomen. Ten eerste is er het inkomen uit de huurstroom, waarmee je ook de hedge op inflatie afdekt. De huur wordt immers jaarlijks geïndexeerd. Daarnaast heeft het pand zelf waarde en het wordt alleen maar meer waard, zeker als je kijkt naar de lange termijn.’

‘We werken sinds een aantal jaar samen met Mogelijk, zowel voor klanten die geld willen investeren in vastgoed als voor geldzoekende klanten. Zo hebben we een hotel in Den Helder en een scheepswerf in Groningen via Mogelijk gefinancierd. De lijnen met Mogelijk zijn kort, dat werkt heel prettig. En Mogelijk stelt het klantbelang voorop. De klant is, zeker in deze tijd, gebaat bij snelheid. Er is nu eenmaal geen tijd om na een bezichtiging eens rustig te gaan nadenken. Mogelijk snapt dat, dus die zet binnen twee dagen op papier wat de mogelijkheden zijn van zo’n financiering.’

‘Mensen vragen mij weleens: ik heb dat en dat pandje gezien, is dat een goede investering? Daar kan ik geen zinnig antwoord op geven, want het hangt er helemaal vanaf of de investering past bij wat diegene wil bereiken. Bij DAG gaan we klanten ook niet lukraak producten adviseren. We hebben een AFM-vergunning, daaruit blijkt wel dat we kwaliteit en integriteit heel belangrijk vinden. Voorafgaand aan een advies doen we bijvoorbeeld een investeringsscan. We stellen eerst vast hoe de situatie nu is: hoeveel vermogen is er, welk deel daarvan is vrij te besteden, welke andere factoren spelen een rol?’

‘Daarna bepalen we de doelen. Wat wil de klant bereiken qua vermogensopbouw, op korte en lange termijn? Daar rollen dan de producten uit die bij die doelen passen. En dan kan blijken dat de aankoop van dat pandje niet zo’n goed idee is. Periodiek actualiseren we de scan en sturen we waar nodig bij. Ik werk vaak jarenlang samen met klanten, dat maakt mijn werk zo leuk. Maar er is meer dan werk, hoor. Mijn gezin bijvoorbeeld. En mijn paard. Niets leuker dan na mijn werk een mooie rit door de natuur maken. Dan ben ik helemaal ontspannen en kan ik er de volgende dag bij DAG weer tegenaan.’

Het succesverhaal van House of Bird

Vogels, een biertje en een betrokken investeerder

Wel een kavel en plannen voor een multifunctioneel pand in het Diemberbos. Maar geen budget om dat pand te bouwen. Dat was de situatie van Ralph van Bommel en Rik van den Berg van Bird Brewery. Nu staat het pand er toch. Mede dankzij investeerder Gert Pruim. Door Suus van Geffen

Ralph van Bommel en Rik van den Berg hebben met hun Bird Brewery een vaste plek veroverd tussen de vele bierbrouwerijen die Nederland rijk is. In hun assortiment zitten prijswinnende bieren als Vink Heerlijk, Nog niet naar Huismus en Datsmaaktnaar Meerkoet. Ook hun seizoensbieren vallen bij velen in de smaak. Een aantal jaar geleden ontstonden er uitbreidingsplannen, voor een proeflokaal en brouwerij in één: House of Bird. In het Diemberbos deed zich een ultieme kans voor toen Staatsbosbeheer en gemeente Diemen een kavel aanbesteedden. De biersommeliers annex vogelliefhebbers grepen hun kans en wonnen de aanbesteding. Ralph: 'Dat was ontzettend gaaf, want we zijn twee jonge ondernemers met een relatief nieuw bedrijf. Dus ja, ook wel spannend.'

Jullie plan was House of Bird: een proeflokaal voor de bieren, een keuken, een groot terras en vergaderruimtes. Hoe hebben jullie dat gefinancierd?

Ralph: 'We hebben eerst bij een groot platform bij vijfhonderd crowdfunders ruim 600.000 euro opgehaald. Dat was eigenlijk de start. Toen dachten we: oké, we geloven niet alleen zelf in deze droom, het is veel breder. Dat was ons startkapitaal. Maar het pand dat we nu hebben, konden we voor dat bedrag helaas nog niet neerzetten, dus vanuit daar zijn we verder gaan zoeken.'

Naar de bank dus?

Ralph: 'Hoewel we uitstekend contact hebben met onze reguliere bank trok die zich op het laatste moment toch terug. Dat was wel even een domper. Het had te maken met een wisseling in het team, maar waarschijnlijk ook omdat wij jonge ondernemers zijn.'

Uiteindelijk zijn jullie bij Mogelijk terechtgekomen, hoe kwam dat tot stand?

Rik: 'Via onze financieel adviseur hoorden we dat Mogelijk een optie zou zijn. Het was een relatief nieuwe partij, maar wel eentje die heel snel kan handelen en die vooral denkt vanuit de ondernemer. Dat sprak ons heel erg aan.'

Natuurlijk denk je: dat moeten we nog maar eens zien. Maar in het eerste gesprek kwam dat eigenlijk ook al naar voren. Wij hadden onze plannen goed op orde: we hadden alles op papier staan, wisten precies hoe of wat. Van daaruit konden zij heel snel schakelen. Het was natuurlijk wel een aardig bedrag dat we op die manier wilden financieren: € 695.000,-. Dat is ook niet voor iedereen weggelegd. Dus ze moesten in hun netwerk van investeerders kijken of het een optie was. Op basis van onze plannen en onze presentatie hadden ze daar het volste vertrouwen in.'

Gert Pruim investeerde in House of Bird van ondernemers Rik van den Berg en Ralph van Bommel.
Foto: Maarten Noordijk



Hoe specifiek moet je bij Mogelijk aanleveren wat je wilt gaan doen?

Rik: 'Het liefst zo specifiek mogelijk natuurlijk. Het betrof een volledig nieuw concept en nieuwbouw, dus het hele financiële stuk met plannen, prognoses en mogelijkheden moet uiteraard heel duidelijk zijn. Hoe duidelijker je plannen zijn en hoe completer het verhaal is hoe beter je het vertrouwen kan winnen van een mogelijke investeerder.'

Jullie betalen, net als de investeerder, een fee aan Mogelijk voor de dienstverlening.

Rik: 'Ja, daar hebben we natuurlijk naar gekeken, net als naar de voorwaarden die Mogelijk daarnaast stelt. Die zijn min of meer marktconform en er zat een aantal pluspunten bij die wij heel belangrijk vonden, bijvoorbeeld dat we onbeperkt boetevrij kunnen aflossen.'

Gert Pruim, jij bent die investeerder die de aanvraag van Ralph en Rik voorbij zag komen. Waarom besloot je te investeren?

Gert: 'Ik kreeg het businessplan ter beschikking om te

controleren, te beoordelen. Dit was zo leuk omschreven: een horecagelegenheid hier in Diemen. De opzet sprak mij gewoon aan. Op basis daarvan dacht ik: ik geloof erin. Ik ga niet investeren in iets waarvan ik denk dat het geen bestaansrecht heeft.'

Is zo'n investering voor jou een puur zakelijke beslissing?

Gert: 'Nee, ik bekijk het rationeel én emotioneel. Deze jongens hebben al een trackrecord als het gaat om het biermerk dat ze in de markt hebben gezet. Dus daar had ik wel vertrouwen in. Het belangrijkste is voor mij altijd de overweging: zou ik dit pand, deze horecagelegenheid zelf willen hebben? En als ik daar ja op zeg, betekent dat dat ik er als ondernemer echt in geloof en dat is voor mij een stukje zekerheid. Daar komt ook nog de hypothecaire zekerheid bij, dat is een extra slot op de deur. Toen dacht ik: hier wil ik aan meedoen. Als het dan lukt, is dat wel erg leuk natuurlijk.'

Rik en Ralph: wat was jullie reactie toen jullie hoorden dat er iemand wilde investeren?

Ralph: 'Ja, blij natuurlijk! Een van de dingen van ondernemen is de financiering. Dat is niet altijd het leukste stuk, maar het is wel heel belangrijk dat het goed gebeurt. Toen wij bijna met de bouw startten, hadden we de financiering nog niet helemaal rond. Als dat dan lukt, ben je natuurlijk ontzettend blij dat dat laatste stukje ook is geregeld.'

De match tussen jullie was er. Hoe ging het toen verder?

Ralph: 'De eerste ontmoeting was bij de notaris. Alles wordt

'Het is een partij die heel snel kan handelen en denkt vanuit de ondernemer'

OMDAT DE HELFT VAN DE WAARDE VAN HET PAND AFLOSSINGSVRIJ WORDT VERSTREKT, BLIJVEN DE MAANDLASTEN LAAG



Podcastserie *Het Geld en de Stenen*

• Meer verhalen van ondernemers en financiers horen? Luister dan naar de podcastserie *Het Geld en de Stenen* van Mogelijk. Ondernemers, vastgoedbeleggers en investeerders vertellen over hun ervaringen



met het financieren van vastgoed. Van scheepswerf tot sportschool tot dierenwinkel: alles komt voorbij. Je vindt alle uitzendingen op www.mogelijk.nl.

voor je geregeld, dus je tekent bij de notaris en vanaf dat moment is de deal rond. Het werkt heel simpel. We hadden mazzel met Gert: hij is gewoon een leuke, enthousiaste vent. Ik heb geen idee hoe dat bij anderen gaat, maar wij waren heel erg blij dat het zo snel geregeld kon worden.’
Gert: ‘Bij de notaris ontdekten we dat er al een soort connectie tussen ons was. De vrouw van Rik komt uit Kampen en daar ben ik geboren. Haar familie kende ik, dat is een bekende naam voor mij. Grappig dat de wereld dan toch wel weer klein is.’

En nu loopt het?

Rik: ‘Ja, dat gaat eigenlijk heel makkelijk, via automatische incasso. Elke maand wordt er netjes een bedrag van onze rekening afgeschreven en krijgen we een overzicht van de openstaande lening. En we hebben geregeld contact met Gert.’
Ralph: ‘Het was niet per se ons idee om de investeerder heel erg te betrekken, maar dat pakte wel zo uit. Daar zijn we natuurlijk blij mee.’
Gert: ‘Ik ben een paar keer bij House of Bird geweest. Toen het klaar was, ben ik een bakkie komen doen en ik heb er een keer met mijn vrouw koffiededronken. Maar ik kom niet elke maand kijken. Deze jongens zijn druk, ze hebben ook nog hun biermerk, dus ik wil ze niet tot last zijn. Maar bij de notaris heb ik gezegd: als je me nodig hebt, laat het weten. Ik ben ook ondernemer, dus ik weet dat het tegen kan zitten, dat het niet gelijk is wat je ervan verwacht. Als ze een keer willen klankborden, dan doe ik dat. Ik kan altijd meedenken en misschien met een creatieve oplossing komen.’



Dit is de Ondernemershypotheek van Mogelijk

Ondernemers die een financiering zoeken voor hun pand zijn bij Mogelijk aan het goede adres. Nieuwbouw of bestaande bouw, stad of dorp, zolang het om zakelijk vastgoed gaat, kan Mogelijk het financieren.
Met de Ondernemershypotheek sluit Mogelijk naadloos aan bij de wensen die ondernemers hebben. Snelheid is bijvoorbeeld een enorm voordeel. ‘Als het moet, kun je binnen een week bij de notaris zitten’, vertelt commercieel directeur en medeoprichter Pablo de Loor. ‘Dan moet er gebak naar de notaris, maar het kan.’ Mogelijk herkent de behoeftes van de ondernemer, wil hij maar zeggen. ‘We gaan in gesprek en denken mee. Dat ondernemen zit in ons DNA. Niet alleen bij ons trouwens, maar ook bij de investeerders. Dat zijn vaak oud-ondernemers die het klappen van de zweep kennen.’

Lage maandlasten

Mogelijk vindt de waarde van het pand belangrijker dan de jaarrekening van de ondernemer die de financiering aanvraagt. Omdat de financiering met particulier geld tot stand

komt, is de rente hoger dan bij de bank. Een nadeel, maar tegelijk ook niet. Omdat Mogelijk ervoor kiest de helft van de waarde van het pand aflossingsvrij te verstrekken, blijven de maandlasten laag. ‘Dat mes snijdt aan twee kanten’, vertelt Pablo. ‘Voor de ondernemer is het prettig, die houdt geld over om te investeren. En de investeerder heeft zijn geld liever in het pand zitten dan op zijn spaarrekening.’ Desondanks kunnen ondernemers boetevrij aflossen, geheel of gedeeltelijk. ‘Dat is de flexibiliteit waar ondernemers behoefte aan hebben. Wij bieden die graag voor alle leensommen die wij bieden. Dat begint bij € 50.000 en loopt tot € 10 miljoen.’



Contact:

Is de Ondernemershypotheek iets voor jou?
Doe de quickscan op mogelijk.nl/lenen en je hoort binnen twee werkdagen wat de mogelijkheden zijn.

1

Neem niet te veel risico

Frank van der Heijden: 'Als je heel veel voor een pand moet lenen, moet je het misschien niet doen. Ik heb ooit een keer van een wijze heer gehoord: "Als je de helft niet zelf kunt betalen, moet je het eigenlijk niet doen." Je hebt dus voldoende eigen geld nodig, want je moet er wel rustig van kunnen slapen.'

Milla Alkemade: 'Je moet ook altijd een reserve hebben voor onvoorziene kosten. Als je huurder niet betaalt of als hij vertrekt, moet je dat kunnen lijden. Je moet er geen boterham minder om eten.'

Frank van der Heijden: 'Een leegstandsrisico is er altijd, zelfs in deze tijden van krapte op de huizenmarkt. Stel: je koopt een appartement, dan heb je te maken met servicekosten, de vve-bijdrage en de overige vaste lasten van zo'n woning. Als je een maand geen huurder hebt, lopen die kosten wel gewoon door. Als je rendement in de maanden daarvoor niet zo hoog is geweest, kun je dat niet even opvangen.'

2

Investeer met je hoofd én je hart

Frank van der Heijden: 'Bij de keuze voor een investering in een pand kun je alles recht rekenen of juist niet. Met een paar draaien aan de knoppen kun je elke investering positief krijgen en met een paar andere draaien kun je diezelfde investering helemaal negatief krijgen. Toen ik begon in het vastgoed had ik allerlei bekende rekenmodellen om te motiveren waarom we iets wel of niet moesten doen. Vervolgens zei een verkoper tegen mij: 'Maar wat vind je nou van het gebouw?' En dan gaat emotie een rol spelen. Ik geloof erin dat dat belangrijk is. Als je ergens enthousiast over bent en mogelijkheden blijft zien, krijg je dat pand heus wel verhuurd.'

3

Kies voor courante panden

Milla Alkemade: 'Ik heb wel een paar unieke panden in mijn bezit, maar als het om financieringen gaat, heb ik liever rechttoe rechtaan panden. Bedrijfshallen bijvoorbeeld. Daar zijn er veel van en ze zijn vaak in blokjes gebouwd. Ze hebben allemaal dezelfde oppervlakte, dezelfde locatie, hetzelfde bouwjaar. Dat maakt het makkelijk om oude transacties op te vragen: wat hebben ze in het verleden opgebracht? Daarnaast zijn ze courant, doordat ze geschikt zijn voor veel mensen: voor een schilder, een hovenier, voor iemand met een oldtimer, voor iemand die daar kantoor wil houden. Er zijn veel mensen die er gebruik van kunnen maken. Een horecapand is bijvoorbeeld veel specifiek, daar zijn minder gegadigden voor. Voor woningbouw geldt hetzelfde: bij appartementen kun je de waarde snel opvragen. Ze zijn simpel, het geeft een mooi rendement en je hebt er geen omkijken naar. Saai ja, maar dat vind ik juist prettig.'

9

tips voor ambitieuze vastgoedbeleggers

6

Denk creatief

Frank van der Heijden: 'Stel dat je voor een woning geen huurder kunt vinden, wat zijn dan de alternatieve mogelijkheden van zo'n pand? Kun je het kleinschaliger maken, mag je er studentenhuysvesting in maken? Kun je het herindelen? Of, als het een kantoorpand is, zou je er woningen van mogen maken? Voor mijn part maak je er een boerderij van of een grote kas. Wij kopen weleens panden waar we nauwelijks doorheen kunnen kijken, maar waar we, door de locatie en de uitstraling, wel de potentie van zien. Twee jaar geleden hebben we een pand gekocht op een centrale locatie in Rotterdam. De locatie was mooi, het pand was mooi en er vlogen allerlei ideeën door ons hoofd van wat we ermee zouden kunnen. In de basis zouden we voor winkels en wonen zijn gegaan, maar toen de ruimte helemaal leeg was, bleek het een heel gave ruimte voor kantoorstudio's en voor de creatieve en duurzame sector te zijn. Dan ga je een hele andere kant op. Sowieso doorloopt een kantoorpand een bepaalde cyclus. Vroeger hadden we kantoorruimten, toen gingen we weer naar kamers, toen naar flexplekken. Dus kijk of een gebouw daarin kan meebewegen naar de toekomst. Dat hangt af van het type gebouw, maar ook van de locatie. Als je ergens achteraf op een bedrijventerrein zit, kun je door wonen een streep zetten.'

7

Eerst onderzoeken, dan kopen

Milla Alkemade: 'Voordat ik ja zeg tegen een financiering, lees ik alle stukken tot in detail door. Denk als geldgever niet: er zijn al zoveel mensen die hiernaar gekeken hebben, het zal wel goed zijn. Dat is het namelijk helaas niet altijd. Er zijn heel veel mensen bij zo'n transactie betrokken – makelaars, notarissen, tussenpersonen – maar dat wil niet zeggen dat zij alle stukken van a tot z hebben gelezen. Dan kan bijvoorbeeld blijken dat er geen opstalverzekering is en dat die niet kan worden afgesloten. Ja, dan zit je. Of dat een pand wordt gesplitst en dat de ene helft niet bereikbaar is vanaf de weg.'

Frank van der Heijden: 'Of een pand dat met kamerverhuur te koop wordt aangeboden, maar dat dat in strijd is met de bestemming van dat pand. Dan klappt je rendement in elkaar. Bodemverontreiniging, ook zoiets.'

Milla Alkemade: 'Doe je huiswerk dus. En – heel belangrijk – doe dat onafhankelijk van de stukken die je van een ander krijgt. Geloof bijvoorbeeld niet automatisch wat er in een taxatierapport staat. Ik doe waardebeoordelingen zelf, maar als je dat niet kunt, neem dan iemand mee die dat kan en die je vertrouwt. Daarnaast kun je openbare bronnen gebruiken, zoals het kadaster.'

8

Zorg voor goede contracten

Frank van der Heijden: 'Wij gebruiken meestal de ROZ-modellen van de vereniging Raad voor Onroerende Zaken (ROZ). Maar die zijn vrij kaal, dus die vullen we aan, bijvoorbeeld met een artikel over de Opiumwet, medehuurderschap of het gebruik van algemene ruimten. Daar kan een makelaar of branchevereniging eventueel ook over adviseren.'

Milla Alkemade: 'Ik laat er, in het geval van een woning, vaak bij zetten dat die niet onder een bepaald bedrag verhuurd mag worden. Meestal is dat de liberalisatiegrens, dat is de grens tussen sociale en commerciële verhuur. Ik wil namelijk voorkomen dat een geldnemer het pand voor weinig verhuurt aan een kind of een neefje. Als diegene ertussenuit valt, loopt het huurcontract gewoon door. Dan wordt het pand geveild met huurder en al. Dat levert óf heel weinig op en dan maak ik verlies óf ik koop het zelf en dan zit ik met een huurder van zesentwintig jaar die een heel lage huur betaalt. Dat voorkom ik graag.'

4

Houd het dicht bij huis

Frank van der Heijden: ‘Koop een pand in de buurt. Wij zitten in Woerden, dus we gaan niet een pand in Groningen aankopen, want we kennen Groningen helemaal niet. "Dichtbij" heeft ook te maken met affiniteit. Als je gaat beginnen met vastgoed, zou ik kiezen voor iets wat je kent, waarvan je weet hoe het in elkaar zit en weet welke behoefte er binnen die markt is. Stel je bent fysiotherapeut en je wil investeren in vastgoed, kijk dan naar een praktijkachtige locatie met mensen van wie je de taal en de behoefte begrijpt. Ga niet in een bedrijfshal met een metaalbedrijf zitten. De match tussen huurder en verhuurder is namelijk ook heel belangrijk. Je wilt die huurder immers zo lang mogelijk houden en daarvoor is een goede relatie belangrijk.’

5

Wees voorbereid op het worstcasescenario

Milla Alkemade: ‘Als ik overweeg een pand te financieren, denk ik vooraf na over het worstcasescenario. Stel dat de eigenaar van het pand zijn hypotheeklasten niet meer kan betalen aan mij en het pand wordt geveild, dan krijg je daar meestal niet de hoogste prijs voor. Het kan bijvoorbeeld zo zijn dat een pand in de reguliere verkoop 150.000 euro opbrengt en bij een veiling ongeveer 100.000 euro. Dan kan ik mijn verlies pakken, maar een ander scenario is dat ik het zelf koop. Mijn vraag vooraf is daarom: ben ik er dan nog blij mee? Is het een prettige buurt? Is het een beetje dichtbij, zodat ik er snel heen kan in het geval van een calamiteit? Of is het in de buurt van mijn andere vastgoed zodat ik mijn beheermensen ernaartoe kan laten gaan?’



Wie begint met beleggen in vastgoed kan wel wat advies gebruiken. Vastgoedexperts Milla Alkemade en Frank van der Heijden zitten al jaren in het vak en kennen het klappen van de zweep. Dit zijn hun 9 gouden tips.
Door Suus van Geffen

9

Ga voor rendement op de lange termijn

Frank van der Heijden: ‘Denk niet dat je op korte termijn rijk wordt. Ga uit van termijnen van vijf tot tien jaar voor een pand. In de huidige markt ben je al vijf jaar bezig om je kosten koper eruit te halen. Op een gegeven moment kun je het verkopen, om er wat geld uit te halen en een stap te maken naar een grotere belegging. Bijvoorbeeld als je de locatie hebt verbeterd, je denkt dat je daar het maximaal haalbare hebt bereikt en er naast de index geen sprongen meer zijn te maken.’
Milla Alkemade: ‘Als ik een pand financier via Mogelijk kies ik altijd hypotheeklen waarvan ik verwacht dat ze wat langer zullen lopen en dat een geldnemer het niet op korte termijn kan herfinancieren bij een bank. Zo’n financieringstraject kost mij tijd en geld, dus dan wil ik niet dat het na een jaar alweer wordt afbetaald.’



Milla Alkemade, eigenaar van Alkemade Vastgoed, heeft een ruime portefeuille met vastgoed en ze financiert vastgoed via Mogelijk. Ze doet onder andere vastgoedbeheer en -waardering, koop- en verkoopbemiddeling en huur- en verhuurbemiddeling.



Frank van der Heijden, dga van Van der Heijden Groep, beheert en belegt in vastgoed, onder andere via Mogelijk. Daarnaast is hij, samen met zijn compagnon, actief als projectontwikkelaar, bouw- en eindbelegger in diverse vastgoedportefeuilles.

Dit zeggen andere experts



• Nog meer tips van vastgoedexperts? Je vindt ze in de Mogelijk-mustread *Beleggen in vastgoed*. Scan de QR-code en download hem direct.



De overheid moet nu lef tonen op de vastgoedmarkt

Onze overheid heeft zich tot doel gesteld om een miljoen woningen bij te bouwen in tien jaar tijd. Dat zijn er nogal wat. Volgens onze politici is het onvermijdelijk dat dit ten koste gaat van ons mooie natuurgebied. Dat zou doodzonde zijn, want als we één ding hebben geleerd tijdens de coronacrisis, dan is het wel hoe belangrijk het is om natuur in de buurt te hebben. Ik hoop dat onze overheid tot inkeer komt en begrijpt dat – wanneer zij wat meer lef tonen en ondernemers of projectontwikkelaars meer ruimte geven – wij onze behoefte aan meer woningen best kunnen realiseren zonder schaarse natuur op te offeren.

Zo sprak ik laatst een gepensioneerd ondernemer. Hij wilde het bedrijfspand, dat na het beëindigen van zijn bedrijf niet meer in gebruik was, verbouwen tot woningen. Het was er ‘uitermate geschikt’ voor, volgens hem. Zes jaar lang is hij bezig geweest om daarvoor een vergunning te krijgen, maar keer op keer werd het afgewezen. Hij werd er moedeloos en boos van. Ondanks de afwijzingen moest hij namelijk wel iedere keer de kosten van de architect, het onderzoek en de leges betalen. Uiteindelijk heeft hij een advocaat in de arm genomen en na veel juridisch gesteggel lukte het hem. ‘Inmiddels wonen er zestien gezinnen met veel plezier’, zei hij met een ietwat cynische ondertoon in zijn stem.

Corona heeft onze gewoontes veranderd en dat gaat zeker effect hebben op de vastgoedmarkt. Zo hebben veel Nederlanders tijdens corona het gemak van online shoppen ervaren. Het resultaat is dat sommige winkels het in de postcoronatijd helaas niet gaan redden. Gemeenten kunnen vast blijven houden aan de wens van een bruisend winkelgebied in de binnenstad, maar dat is vechten tegen de bierkaai. Waarom zou je als gemeente niet de moed tonen om ervan af te stappen? En je realiseren dat een meer hybride stad, waar winkels afgewisseld worden met woningen, restaurants en kantoren, meer van deze tijd is. Geef eigenaren van winkelpanden zonder belemmering de vrijheid om hun panden om te bouwen naar woningen en deze te verhuren of verkopen. Geef winkeleigenaren de mogelijkheid om de bovenste etages van hun winkel los te koppelen en om te bouwen tot appartementen.

We realiseren ons door corona ook dat er minder gevlogen gaat worden en dat minder toeristen en zakenmensen ons land gaan bezoeken. Dat betekent dat er ook minder behoefte aan hotels komt. De authentieke hotels in toeristische steden of natuurgebieden en de luxere hotels in grote steden blijven echt wel bestaan. Maar zou er in de toekomst nog behoefte zijn aan al die onaantrekkelijke hotels aan de rand van de snelweg? Waarom zou het hotel geen appartementencomplex kunnen worden? Waarom kunnen hotelkamers niet gebruikt worden voor permanente bewoning? Er is een enorme behoefte aan kleine woningen voor bijvoorbeeld mannen of vrouwen die net gescheiden zijn of voor jongeren die aan het begin van hun carrière staan. Hoe fijn zou het zijn als er meteen volop tijdelijke, kleine appartementen voor deze groepen beschikbaar zijn tegen een schappelijke maandhuur. We hoeven er niets voor af te breken, we moeten alleen het lef hebben om gebouwen anders te durven gebruiken.

Nog een les die we tijdens corona hebben opgedaan: hoe eenzaam alleenwonende ouderen tijdens de lockdown waren. Dat moeten we niet meer willen. Maar ook daar hebben we lef van de overheid voor nodig. Een voorbeeld: twee of drie oudere vriendinnen gaan nu niet samenwonen in de koopwoning van een van hen omdat ze dan alle drie gekort worden op hun AOW en alle drie hun aanvullend partnerpensioen verliezen. Met wat lef kan het wel. Want als de overheid niet zou korten op AOW bij samenwonen, de AOW meer als een basisinkomen ziet én de pensioenfondsen wat vriendelijker met deze situatie omgaan, kunnen ze wél samenwonen. Dat scheelt eenzaamheid, maar vooral veel, heel veel, woningen die vrijkomen. Ja, de coronacrisis heeft veel geld, gezondheid en geluk gekost. Maar hopelijk heeft deze periode ook inzichten opgeleverd waar we, met name op het gebied van vastgoed, de komende decennia ons voordeel mee kunnen doen.

Annemarie van Gaal
Ondernemer en investeerder

TOT ZIENS OP DE PROVADA

PROVADA

Kom met ons kennismaken op de PROVADA, de grootste vastgoedbeurs van Nederland

- ✓ Vastgoedbeleggers en ondernemers: ontdek direct of wij u kunnen financieren.
- ✓ Investeerders: wij leggen u uit wat investeren in zakelijke hypotheek voor u betekent.
- ✓ 26 – 28 oktober 2021: elke dag van 10.00 – 19.00 uur
- ✓ RAI Amsterdam: hal 10, stand 10-28
- ✓ Tickets: mogelijk.nl/provada of scan de QR-code

