DIT IS EEN COMMERCIËLE BIJLAGE VAN **MOGELIJK**. DE FD-REDACTIE IS **NIET VERANTWOORDELIJK** VOOR DE INHOUD.

HET GELD EN DE STENEN

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

Jaargang 2, juni 2022

Wat leert het verleden ons over het heden? 8

Annemarie van Gaal: ‘Koop je eigen bedrijfspand’ 15

HET SUCCESVERHAAL VAN JORIS HOFMAN:

Van klusjesman tot vastgoedondernemer 6

DIT IS EEN BIJLAGE VAN MOGELIJK

mogelijk

Deze advertentie wordt aangeboden door mogelijk
FINANCIERT VASTGOED

Ieder kind verdient een verjaardag

In Nederland zijn tienduizenden kinderen die hun verjaardag niet kunnen vieren omdat er thuis te weinig of zelfs geen geld voor is. Op hun mooiste dag van het jaar krijgen zij geen cadeautjes, is er geen taart, hangt er geen versiering en kunnen zij zelfs niet trakteren.

Stichting Jarige Job helpt deze kinderen door het geven van een verjaardagsbox. Hierin zit alles wat nodig is voor een echte verjaardag thuis en op school!

Jarige Job

stichtingjarigejob.nl

Volg ons op social media

12 **Groeien dankzij een nieuw pand**
Familiebedrijf Kroeze Hoveniers had broodnodig een nieuw en ruimer pand nodig. Maar financiering bleek lastig. 'We zaten aan alle kanten in de bankschroef.'

Dankzij het nieuwe pand heeft de ondernemersfamilie Kroeze weer alle ruimte om te ondernemen.
Foto: **Jeroen Dietz**

4 **Kort en bondig**
Feiten, cijfers, trends, het laatste nieuws en tips en trucs: in Kort en Bondig lees je van alles over investeren in vastgoed.

6 **Een pareltje dat gevonden moest worden**
Joris Hofman kocht een appartement in een pand op de Nassaukade in Amsterdam. Maar al snel had hij alle vier de etages in bezit. 'We speelden telkens een beetje cash vrij voor de volgende financiering.'

8 **De vastgoedlessen uit het verleden**
De Nederlandse vastgoedmarkt bevindt zich in turbulente tijden. Welke lessen trekken experts uit het verleden om voorspellingen te doen over de toekomst?

11 **Fondsbeleggen is stabiel beleggen**
In 2022 startte Mogelijk met het Zakelijke Hypotheken Fonds. Wat houdt dat in en voor wie is het interessant?

14 **De zes belangrijkste fiscale wijzigingen**
In het nieuwe coalitieakkoord is er veel aandacht voor vastgoedbeleggingen. Marieke Kopinsky van EY zet de belangrijkste punten op een rij.

15 **Column Annemarie van Gaal**
Annemarie van Gaal leerde dat een financieel onbezorgd leven begint met het bezit van je eigen onroerend goed.

© **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, Suus van Geffen, Nikki Guichelaar, Lisette Jongerius, Irene Schoemakers, Annemieke Schoonderwoerd, Anne-Marie Streng. **BEELD** Art Associates, De Beeldredaktie, 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

Kansen zien én grijpen

Welkom in deze speciale bijlage over vastgoed en vastgoedfinancieringen. Voor u ligt een themakrant die speciaal is gericht op beleggers en investeerders die op zoek zijn naar een gezond rendement en willen bijdragen aan de vastgoedmarkt in Nederland. Ook bieden we volop inspiratie voor ondernemers die willen groeien. Die kansen zien én ze willen grijpen.

In deze bijlage nemen we u graag mee langs een aantal interessante thema's die op dit moment spelen in de branche. Wat zijn bijvoorbeeld de laatste ontwikkelingen in de vastgoedmarkt? Welke plannen heeft het nieuwe kabinet? En hoe ziet de toekomst voor vastgoedbeleggers eruit volgens de ervaringsdeskundigen?

Eén ding over de toekomst weten wij bij Mogelijk in ieder geval zeker. Ondanks de inflatie, rentestijging en de oorlog in Oekraïne blijven wij mogelijkheden creëren om ondernemers te helpen met financiering van vastgoed. We bewegen mee met de markt en blijven de match maken tussen de ondernemer, investeerder en belegger. Wij zoeken mogelijkheden daar waar het moeilijk wordt. Dat is waar we onze naam aan te danken hebben. Waar we voor staan. En waar we elke dag weer voor ons bed uit komen. Vanuit die visie hebben wij onlangs een heel nieuwe beleggingsvorm gelanceerd: het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds. Hiermee maken wij het investeerders nóg makkelijker om hun geld met sterke zekerheden te laten renderen. In plaats van 'one-to-one' werken we hierbij volgens het concept 'many-to-many'. Meerdere investeerders stoppen geld in een fonds dat een brede pool aan panden financiert. Wij verspreiden de inleg over de portefeuille en zorgen ervoor dat het vermogen van de investeerder direct rendeert. Voor een vaste periode, tegen een geprognosticeerd rendement van 4,5%, met stevige zekerheden. Op pagina 11 gaan we hier dieper op in.

> 'Waar het moeilijk wordt creëren wij mogelijkheden'

Onze ambitie is om zo nóg meer ondernemers te helpen hun dromen waar te maken. In december verwachten wij bij Mogelijk de mijlpaal te bereiken van één miljard euro aan verstrekte financieringen. Dat betekent dat we in twee jaar tijd verviervoudigd zijn in omvang. Voor ons is die enorme groei de bevestiging dat wat we doen, werkt. Wij brengen de financieringsvraag en het aanbod bij elkaar. Wij creëren mogelijkheden. Leest u zich gerust eerst even in, maar weet: dat kunnen we ook doen voor u.

Folkert Eggink
Algemeen directeur Mogelijk

mogelijk
FINANCIERT VASTGOED

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

Als een vis in het water

Toen ondernemer Tim Emmelot een unieke kans kreeg aangeboden om jachthaven De Zuwe in Kortenhoef te kopen, twijfelde hij geen moment en stapte hij in de wereld van zijn geliefde watersport. Dat avontuur kreeg al snel een vervolg toen hij een telefoontje kreeg van het nabijgelegen watersportcentrum Ottenhome. Ook dat nam hij over, maar er was wel veel werk aan de winkel. Emmelot: 'Ik zegde contracten op, kocht mensen uit, nam afscheid van de helft van de huurders van ligplaatsen en besloot de bestaande horeca niet mee te nemen naar De Zuwe, maar het zelf te gaan doen.' Dankzij een herfinanciering via Mogelijk kon hij snel energie steken in zaken waar hij blij van wordt.' Zo zijn de terrassen van De Zuwe uitgebreid én zijn er nieuwe boten aangeschaft. Emmelot: 'Nu heb ik de rust om te investeren in wat ik wil.'

Dankzij een herfinanciering van Mogelijk kon Tim Emmelot energie steken in zaken waar hij vrolijk van wordt. Foto: **Maarten Noordijk**

'We moeten rekening houden met grootschalige verkoop van huurwoningen aan de koopmarkt'

Arnoud Vlak

Vlak, manager bij Vastgoed Belang, is bang dat er niet meer maar minder huurwoningen komen wanneer woonminister Hugo de Jonge verhuurders gebiedt de stijging van de huurprijzen flink te beperken. **Bron**: Het Financieele Dagblad

DE TIP VAN MICHAEL VISSER

'Transformeren, dat is waar de kansen liggen'

Wat speelt er op de zakelijke financieringsmarkt? Welke bruikbare adviezen zijn er voor vastgoedbeleggers die op zoek zijn naar een vastgoedfinanciering? We vroegen het aan hypotheekadviseur en partner Michael Visser van vastgoed- en bedrijfsfinancieringsadviesbureau Barlavento uit Utrecht.

'Beleggen in vastgoed is, door de jarenlange lage rente, steeds hipper geworden en een steeds groter wordende groep interesseert zich ervoor. Men kijkt echter vaak alleen naar de upside en níet naar de mindere kanten. Ik vertel niets nieuws als ik zeg dat alles enorm duur is geworden. De tijd van kant-en-klaar aankopen in het vastgoed lijkt voorbij. Er is veel onrust in de markt en dan komen daar zaken als de hoge inflatie en het opkoopverbod nog eens bovenop. Wat we verder in de markt zien, is een verschuiving van stad naar dorp. Het rendement waar we toch enigszins aan gewend zijn geraakt, is eigenlijk nauwelijks meer in de Randstad te behalen.'

Renoveren en transformeren

'Waar dan nog wel kansen liggen qua vastgoed? Ik zie vooral mogelijkheden op het gebied van renoveren en transformeren. Waarde toevoegen dus. Bijvoorbeeld door wijziging van de bestemming, het splitsen van bestaand vastgoed en/of de energielabels van panden te verbeteren. Zaken als duurzaamheid en een beter binnenklimaat worden nu eenmaal steeds belangrijker. Door te verbouwen kun je dus nog echt waarde toevoegen aan een pand. Met een product als een zakelijke hypotheek van een partij als Mogelijk kun je dat vaak mooi bewerkstelligen.'

Risico's in kaart

'Natuurlijk, er zijn bij bouwprojecten ook veel onzekerheden en ook de stijgende bouwkosten zijn een aandachtspunt. Bovendien moet je als vastgoedbelegger in een vrij oververhitte markt tegenwoordig snel handelen. An sich is dat niet erg, maar zorg ervoor dat je je zaakjes bij voorbaat goed op orde hebt. Mensen worden gek gemaakt met alle risico's. Maar als je goedgeïnformeerd bent, weet waar je staat en je op voorhand kloppende berekeningen hebt, scheelt dat een hele hoop.'

Plaatje moet kloppen

'Een persoonlijke en professionele risicoanalyse is dan ook heel belangrijk. Wat zijn de risico's van de transformatie van een pand? Het financiële plaatje moet kloppen, zéker als het op een renovatie aankomt. Want daarmee loop je nu eenmaal — zeker in deze tijd — meer risico's. Ook belangrijk is de financieringsstructuur. Hoelang zet je de rente vast, hoeveel los je af en wat is, binnen het beleid van de geldverstrekkers, de optimale mix van deze factoren? Wat er voor jouw situatie mogelijk is, kan een gedegen en onafhankelijk (hypotheek)adviseur heel goed voor je in kaart brengen.'

3x vastgoed inspiratie

Ben jij een vastgoedbelegger of heb je interesse dit te worden? Deze drie websites bieden je voldoende inspiratie én informatie om altijd en overal goed beslagen ten ijs te komen.

1 Vastgoedjournaal

Woningmarkt, tech en innovatie, juridische en fiscale zaken, beleggingspanden, transacties... je kunt het zo gek niet bedenken of je vindt het op vastgoedjournaal.nl. De site is dan ook hét medium voor een brede groep Nederlandse vastgoedprofessionals. En ben je op zoek naar een nieuwe baan in de vastgoedsector? Vastgoedjournaal heeft een uitgebreide vacaturebank.
www.vastgoedjournaal.nl

2 PropertyNL

Het platform PropertyNL bedient overheden, projectontwikkelaars, beleggers en adviseurs met nieuws, research, events en printpublicaties. Je leert wie wie is in de vastgoedmarkt, leest welke overnames zijn gedaan en je kunt jezelf onderdompelen in verschillende deelthema's, zoals juridische zaken, financiën en winkelvastgoed.
www.property.nl/com

3 Immoweb

Inspiratie opdoen over de grens is altijd goed. Even gluren bij onze Vlaamse buren? Op het blog van Immoweb, de grootste vastgoedwebsite van België, leest u hoe Belgische conculega's het doen en hoe de vastgoedmarkt er daar voor staat. Een breed scala aan onderwerpen passeert de revue.
blog.immoweb.be

mogelijk
FINANCIERT VASTGOED

Zakelijke Hypotheken Fonds

Mogelijk heeft iets nieuws: het Zakelijke Hypotheken Fonds. Met dit fonds kun je beleggen tegen een geprognosticeerd rendement van 4,5% per jaar voor een vaste periode van drie jaar. De totale inleg wordt gespreid belegd over een brede portefeuille aan vastgoedfinancieringen. Dat maakt het een heel stabiele belegging. Je investering is weliswaar anoniemer, maar het gemak wordt daarmee groter. Waar je bij een één-op-één Ondernemershypotheek zelf het pand kiest dat je wilt financieren en nog zelf moet tekenen bij de notaris, hoef je bij het Zakelijke Hypotheken Fonds na je inleg en registratie helemaal niets te doen.

Meer weten:

Ga naar: mogelijk.nl/investeren of lees het interview met fondsmanager Dirk Jan van der Hoeden op pagina 11.

Drie kansen

Geen sores met een zakelijke hypotheek

Investeren in een zakelijke hypotheek biedt volop kansen. Welke voordelen er zijn licht Mogelijk expert Miranda Landkroon-Wiegmans toe.

1 Vast rendement waarop je kunt rekenen
'Op basis van zaken als de hoogte van de leensom, de staat van het object en de locatie, wordt bepaald wat de debiteur moet betalen. Bij ondernemershypotheken die één-op-één verstrekt worden door private investeerders, ligt het rendement gemiddeld tussen de 5 en 6,5%. En met kortere looptijden en ontwikkelfinancieringen kan dat rendement nog verder oplopen.'

2 Mogelijk spreekt iedere debiteur persoonlijk
'Wij krijgen de aanvraag binnen middels onze online quickscan. Vervolgens gaan onze vastgoedspecialisten het pand beoordelen. Zij doen allerlei toetsen op het adres van het te financieren object om de waarde te verifiëren en bepalen zo de haalbare leensom voor het betreffende pand. Als dat bedrag voor de debiteur ook haalbaar is, gaan we verder in gesprek. Het elkaar in de ogen kijken is belangrijk om een gevoel en beeld te krijgen bij de debiteur.'

3 Geen regelwerk en onderhoudsproblemen
'Vastgoed brengt een hoop (regel)werk en issues met zich mee. Denk aan gepland onderhoud, het vinden van huurders en onverwachte reparaties. Als investeerder in zakelijke hypotheken heb je een vast rendement, zonder die rompslomp. Je hebt er geen omkijken naar. Wel zo prettig!'

MOGELIJK IN CIJFERS

3.916
aantal gefinancierde objecten

€ 832.924.168
totaalbedrag aan financieringen

PODCAST

De verhalen achter het vastgoed

Achter menig vastgoedavontuur zit een mooi verhaal en de nodige opgedane lessen. Ondernemers, vastgoedbeleggers en investeerders delen deze ervaringen in de podcastserie *Het Geld en de Stenen*. Bijvoorbeeld Ronald Christ, die kansen zag in een groot industrieel pand in Arnhem, waar nu zeventig creatieve ondernemers zijn gehuisvest. Of luister naar de beweegredenen van investeerders om bewust te kiezen om ondernemers te financieren. En wat zijn nu eigenlijk de meest essentiële do's-en-dont's voor vastgoedbeleggers en investeerders? Dit alles en meer komt aan bod in deze podcastserie.

Luister via BNR of via je favoriete podcastplatform.

BOEKENTIP

Van financieringsvorm tot recht van hypotheek

Wil je instappen in de vastgoedwereld of ben je een vastgoedprofessional die zijn kennis nog eens wil bijspijkeren? Het *Basisboek Vastgoedfinanciering* biedt in beide gevallen voldoende informatie en inspiratie. Prof. dr. Tom M. Berkhout (Nyenrode) en drs. Philip H. Zwart (CBRE en Nyenrode) behandelen de belangrijkste begrippen rond vastgoedfinanciering: van financieringsvormen tot het recht van hypotheek. En van financieringsratio's tot bijzonder beheer.

KABINETSPLANNEN

Nieuwe plannen voor de woningmarkt

Er wordt steeds meer duidelijk over de plannen die Hugo de Jonge, minister voor Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening, heeft met de woningmarkt. Zo wil hij de woningbouw versnellen en heeft hij verregaande plannen met de huurmarkt.

In het programma 'Woningbouw' wordt beschreven op welke manier de woningbouw versneld wordt en hoe de woningvoorraad past bij de woonwensen. Uitgangspunt hierbij is dat De Jonge meent dat Nederland te veel dure woningen bouwt en dat er veel meer betaalbare nieuwbouw moet komen. In het woningbouwprogramma worden maatregelen genoemd die de bouw van 100.000 woningen per jaar moeten garanderen. Daarbij moet zo'n twee derde van alle woningen die tot 2030 nieuw gebouwd worden, betaalbaar zijn.

Plannen voor de huurmarkt

Daarnaast wil De Jonge de huren in de vrije sector verregaand reguleren. Hij focust zich daarbij op de particuliere vastgoedbeleggers en wil hiermee de excessen op de huurmarkt aanpakken. Als gevolg hiervan wil hij het puntenstelsel uitbreiden om meer huurders bescherming te bieden. Zo gaat de grens voor vrije verhuur naar een huur van € 1.000 of zelfs € 1.250. Voorzitter Jack de Vries van de brancheverenigingen voor particuliere beleggers Vastgoed Belang is duidelijk over de nieuwe plannen: 'Met deze maatregel staan de huurinkomsten niet meer in verhouding tot hun kosten en zullen beleggers gaan verkopen.' Ook ontwikkelaar Maarten de Gruyter is niet enthousiast. 'Hoewel de minister meermaals aangeeft dat de uiteindelijke oplossing gevonden moet worden in het vergroten van het aanbod, is dit paradoxaal genoeg precies wat deze regelgeving ernstig zal gaan vertragen. Een algeheel bouwinfarct is door de enorme prijsstijgingen en onzekerheden reeds aanstaande. De voorgenomen reguleringen zullen de opbrengsten substantieel gaan drukken, waardoor je je kan voorstellen dat projecten versneld onhaalbaar worden.'

Volgens minister De Jonge moet er veel meer betaalbare nieuwbouw komen. Foto: **RvD**

LUISTERTIP

'Vastgoed gezocht' van BNR Nieuwsradio

De transformatie van vastgoed, financiering van een bedrijfshal en de toekomst van kantoorpanden. Stuk voor stuk onderwerpen die voorbijkomen in de twaalfdelige radioreeks 'Vastgoed gezocht' van BNR. Hierin gaan projectontwikkelaar Maarten de Gruyter en BNR-presentator Maarten Bouwhuis op zoek naar antwoorden op prangende vragen over vastgoed. Daarbij komt ook regelmatig zakelijk vastgoed aan bod. In een kleine dertig minuten ben je weer helemaal bijgepraat en up-to-date als het op vastgoed aankomt.

Terugluisteren?
Scan dan de QR-code

Ondernemen in vastgoed

Gezocht en gevonden: het pareltje dat gepoetst moest worden

Vastgoedondernemer Joris Hofman had ambities, maar liep vast toen het aankwam op de financiering. Dankzij Mogelijk lukte het toch om dat ene appartement te kopen. Het bleek slechts het begin van een groot verhaal.

Door Suus van Geffen

'Ik weet nog dat ik het appartement bezichtigde. Het moest helemaal opgeknapt worden. Alles, echt alles moest eruit, niks was goed. Daarom vond ik het juist zo'n interessant project. Het nadeel was wel dat er geen buitenruimte was – het is een hoekpand – maar de vraagprijs was goed en het stond al leeg. Dus ik heb meteen dezelfde dag een bod gedaan.'

Aan het woord is vastgoedinvesteerder Joris Hofman. Het project waar hij over vertelt, is een appartement aan de Nassaukade in Amsterdam. Het pand uit 1889 telt vijf verdiepingen, 'zijn' appartement zit op de derde verdieping. Tijdens de bezichtiging blijkt er nog een berging bij te zitten, op de vierde verdieping. 'Dat stond er op Funda niet eens bij.' In eerste instantie denkt Hofman erover om een trap te maken van de derde naar de vierde verdieping, om van de berging een extra kamer te maken. Later loopt het helemaal anders. En veel beter bovendien.

Van klusjesman tot vastgoedondernemer

Ondernemer Joris Hofman is ooit als klusjesman begonnen. 'Echt heel simpel, bij oude mensen lampjes indraaien en fotolijstjes ophangen. Vanuit daar ben ik doorgegroeid en uiteindelijk ben ik aannemer geworden.' Samen met een team van medewerkers heeft hij veel grote projecten uitgevoerd voor klanten in de vastgoedwereld. Klanten kopen een pand, Hofman knapt het op en de klanten verkopen het pand vervolgens weer. Samen met zijn vader slaat Hofman dezelfde weg in. Ze kopen een pand aan de Amsterdamse Tweede Helmersstraat, om de hoek van de Nassaukade. 'Dat was in 2008, dus midden in de financiële crisis. Dat was een heel mooi moment om te beginnen. Ik ben zelf in het bovenste appartement gaan wonen en de rest hebben we verhuurd. Dat is jarenlang heel goed gelopen. Op een gegeven moment had ik de wens om mijn vader uit te kopen om een spaarpotje te creëren en zo de vastgoedwereld in te gaan: panden kopen, zelf opknappen en doorverkopen.'

Funda

Zijn vader had het pand al afbetaald en Hofman wilde bij een hypotheekverstrekker een hypotheek afnemen om het over te kunnen nemen. Zonder succes. Via de accountmanager komt Hofman in contact met Rhijn Feith, financieel adviseur van FinaForte, dat financieringsoplossingen verzorgt voor vastgoedbeleggers en het mkb. 'Ik heb contact opgenomen met Mogelijk', vertelt Feith, 'en gevraagd of er niet wat meer mogelijk was qua financiering. Want Joris heeft ambities in de vastgoedwereld en dan kunnen we wellicht wat geld vrijspelen zodat hij een volgend project kan aangaan. Dus toen hebben we de financiering substantieel weten te verhogen. Vader is afbetaald, Joris heeft het pand op zijn eigen naam gekregen en er bleef een mooi bedrag over.' Hofman 'woont' in die tijd zo'n beetje op Funda om dat nieuwe project te vinden. 'Ik deed wel dertig bezichtigingen in een week, op zoek naar het pareltje dat nog gepoetst moest worden.' Direct na de bezichtiging van het appartement aan de Nassaukade belt hij met Feith, die direct overlegt met Mogelijk over de financiering. Een paar telefoontjes later is de kogel door de kerk: Hofman kan een bod doen en koopt het appartement.

Goede naam

Hofman kende Mogelijk van naam, maar wist verder weinig over het bedrijf. Inmiddels is hij een zeer tevreden klant. 'Dankzij Mogelijk is alles in een stroomversnelling geraakt. In één keer is een hele hoop mogelijk geworden.' Hij lacht. 'Die bedrijfsnaam hebben ze zo goed gekozen. Hij komt elke keer weer terug.'

Ook Feith steekt graag de loftrompet. 'Ze zijn heel transparant in hun communicatie en ze zijn snel en direct. Ik weet natuurlijk zelf wat er nodig is om een financiering rond te krijgen en als ik bel met mijn plan heb ik de volgende dag een offerte. Ze weten precies wanneer ze gas moeten geven én ze regelen het goed.' Hofman vult aan: 'Niet alleen de financiering, maar ook de afhandeling bij de notaris. Ik heb nog nooit meegemaakt dat Mogelijk zijn administratie niet op orde had. Dat geeft gewoon rust. Het is fijn om dat geregeld te hebben, de vastgoedwereld is al druk genoeg.'

Nu en meteen

Ook de samenwerking tussen Hofman en Feith ziet Hofman als winst van dit hele verhaal. 'Rhijn zit zelf ook in het vastgoed, dat is prettig sparren, bijvoorbeeld over de koopakte: klopt het allemaal? Ik belde hem dus niet alleen voor de financieringen zelf, maar ook voor advies.' Feith: 'De financiering optuigen is niet het ingewikkeldste. Het belangrijkste vind ik contact houden. Tussendoor ook eventjes gaan kijken hoe een verbouwing gaat. Waar loopt hij tegen aan?' Hofman: 'Daar ben je ook heel goed in. Ik ben een stuk drukker, ik wil alles graag hier en nu en meteen. Jij blijft daar een stuk rustiger in. Dat werkt goed.' Feith: 'Ik snap dat snelle wel, ik werk ook als ontwikkelaar. De vastgoedwereld is een vlugge wereld, je moet snel beslissingen nemen. Maar voor relaties probeer ik toch een beetje afstand te bewaren en het objectief te bekijken. Dat kan ook gemakkelijker, want ik heb er zelf geen emoties bij.'

mogelijk
FINANCIERT VASTGOED

De Ondernemershypotheek

Met De Ondernemershypotheek kunnen ondernemers een lening voor een zakelijk pand afsluiten. Denk aan een bedrijfspand, kantoorpand, maar ook een horecapand, winkelpand of nieuwbouw. De Ondernemershypotheek van Mogelijk is er voor zowel de startende als gevestigde ondernemer. De waarde van het pand is namelijk belangrijker dan de jaarrekening. De rente is onder meer afhankelijk van de marktwaarde en de ligging van het object. Boetevrij aflossen kan gedurende de gehele looptijd. Interesse? Doe dan de quickscan op www.mogelijk.nl/ondernemershypotheek. U hoort binnen twee werkdagen welke leensom haalbaar is en u krijgt een rentevoorstel.

Doe de quickscan:
mogelijk.nl/ondernemershypotheek

Cash vrijspelen

De financiering van Mogelijk is de start van een intensief traject met allerlei verrassingen, vaak in positieve zin. De berging op de vierde verdieping is namelijk de toegang naar een veel groter project. Op de vierde verdieping zitten ook de bergingen van de appartementen op de eerste en tweede verdieping. Hofman: 'Toen werd het plan om die bergingen te kopen, maar de eigenaren wilden ze niet los aan mij verkopen. Althans, ze wilden dat alleen voor zo'n hoog bedrag dat het voor mij niet interessant was.' Maar beide eigenaren willen wel hun berging én appartement aan Hofman verkopen. De lijn met financieel adviseur Feith is kort, over telkens weer een nieuwe financiering. Feith: 'Mogelijk heeft toen een deel van de tweede verdieping gefinancierd en hetzelfde geldt voor eenhoog. Telkens speelden we een beetje cash vrij voor de volgende financiering. Uiteindelijk was er voldoende cash om de bergingen op de vierde verdieping om te bouwen tot één appartement.'

Duivenpoep

Daar zit uiteindelijk ook de meerwaarde van het hele project: 66 vierkante meter extra woonruimte in het centrum van Amsterdam verkopen. Als de koop- en splitsingsaktes rond zijn en de vergunningen geregeld, kan Hofman aan de slag. Hofman: 'Maar het was wel puzzelen. Ik heb heel veel berekeningen gemaakt over wat de meest gunstige indeling was. Je wilt geen centimeter opgeven, ook vanwege de schuine daken.'

Samen met zijn team stript hij alles. 'De vorige eigenaar van de eerste verdieping had een duiventil, in de berging op de vierde verdieping hield hij tweehonderd duiven. Er lag' – hij houdt zijn duim en wijsvinger een stuk van elkaar – 'zo'n laag duivenpoep. Ja, hij was blij dat hij dat niet hoefde op te ruimen.'

Zakelijk project

Om zoveel mogelijk verkoopwaarde te creëren, let Hofman niet alleen op de vierkante centimeters, maar ook op de materialen die hij gebruikt. 'Kijken naar wat de trends zijn op dat moment: veel zwart staal en glas, een houten vloer en neutrale kleuren. Voor de badkamers heb ik bijvoorbeeld vloertegels van antraciet en witte wandtegels gebruikt. Kies iets wat gangbaar is.' En, zo adviseert hij, houd het zakelijk. 'Natuurlijk is het belangrijk dat je alles eruit wilt halen wat erin zit. Maar ga er niet je eigen huis van proberen te maken. Als je het gaat inrichten alsof het je eigen woning is, verlies je het totaalplaatje uit het oog en het financiële overzicht. Dan ga je tóch nog even een paar extra winkeltjes af om dat ene ding te zoeken. Als je alles gewoon in één winkel bestelt, ben je klaar en kan het van je lijstje.'

Postzegel

Nadat de verbouwing is afgerond, huurt hij – tip van Feith – een stylist in om de appartementen 'in te richten' voor de verkoopfoto's. Hofman: 'Dat kan ik iedereen aanraden. Het voegt zoveel beleving toe. Ik zou nooit meer een appartement verkopen zonder stylist. Hij verkoopt de appartementen, al blijkt het feit dat ze geen buitenruimte hebben wel een obstakel. 'Veel mensen haken daardoor af, die komen al niet eens kijken. Ik zou nu nooit meer een pand kopen zonder buitenruimte, al is het maar een postzegel.' Hofmans laatste tip, tot slot: maak het project he-le-maal af. 'Tot aan de kleinste details, het maakt niet uit wat het kost.'

Adviseur Rhijn Feith (links op de linkerfoto) stond vastgoedondernemer Joris Hofman (rechts) bij tijdens de aankopen van verschillende objecten aan de Nassaukade van het pand aan de Nassaukade.
Foto's: **Maarten Noordijk en Funda**

Vier ervaringsexperts vertellen:

Bouwen op de lessen uit

De Nederlandse vastgoedmarkt is turbulenter dan ooit. Hoge prijzen, hoge inflatie, negatieve rente, oorlog in Oekraïne en een fiscaal ontmoedigingsbeleid: ze vormen een cocktail van onzekerheid in Nederland. Waar gaat de markt naartoe? Vier doorgewinterde vastgoedkenners blikken terug en vooruit.

Door Leonard van den Berg

Lange tijd kwam er geen eind aan de prijsstijgingen in vastgoed, zowel zakelijk als particulier. Inmiddels lijkt het tij te keren: in het eerste kwartaal van 2022 daalde de gemiddelde verkoopprijs van woningen iets ten opzichte van de laatste drie maanden van 2021. Minimaal, maar toch: een klein knikje dat voelde als een wake-up-call. Vastgoedprijzen kunnen wél omlaag.

Die daling was de eerste die vele tienduizenden kleine particuliere vastgoedbeleggers ooit in hun beleggingsleven hadden meegemaakt. Het overgrote deel van de tweedewoningbezitters in Nederland is immers pas in de laatste jaren ingestapt, aangelokt door de aanhoudende groei die vanaf 2013 inzette, en die record op record brak. Rond 2015 kon je in de binnenstad van een provinciehoofdstad als Arnhem nog een eigentijds appartement bemachtigen voor pakweg 85.000 euro. Nu, zeven jaar later, gaan die weg voor meer dan 275.000 euro: dat is ruim 300% meer. In een tijd waarin de hypotheekrente tot onder de 1% daalde en spaargeld negatieve rente kost, lokte dat veel onervaren particulieren met spaargeld en/of overwaarde 'in vastgoed'. Gevaarlijk leek dat niet, en dat hoeft het ook niet te zijn. Vastgoed is immers langjarig vrijwel altijd in waarde gegroeid, al ongeveer sinds de tijd dat premier Nicolaas Pierson in 1901 de hypotheekrenteaftrek introduceerde. De laatste jaren waren extra lucratief: wie tijdig was ingestapt, kon extreme plussen noteren van jaarlijks 20% of meer. Nu, in juni 2022, lijkt het of we die kunnen archiveren onder het spreekwoordelijke kopje 'resultaten uit het verleden'. De glanzende rendementen worden overschaduwd door oververhitting en onzekerheid. Veel beleggers zijn onthutst: en nu?

Niet eerder zo bizar als nu

Om het heden te begrijpen, moet je het verleden kennen. Dat weet ook Milla Alkemade van Beheermaatschappij Nassauplein, een familiebedrijf dat werkt in vastgoedverhuur. Alkemade is de vierde generatie. Zakelijk beheert ze een aantal kantoorpanden en bedrijfshallen in met name de regio Den Haag, privé heeft ze enkele woningen. Hoewel ze al ruim vijftig jaar meedraait in een vastgoedfamilie maakte ze niet eerder zo'n bizarre periode mee als nu. 'De afgelopen tijd was echt extreem, met die blijvend stijgende prijzen. Een gekkenhuis! Ik verbaas me als ik zie dat mensen nog steeds instappen. Als zelfs de taxichauffeur je vertelt dat je een appartementje moet kopen voor de verhuur, dan weet je dat je te laat bent. Intussen loopt het woningtekort alleen maar verder op en is nieuw bouwen superlastig: procedures duren jaren, als het al lukt om bouwprojecten te starten. Daardoor zit de markt muurvast. Wat doet dat straks met de prijzen? En wat gebeurt er als de rente stijgt, en mensen die zich in de schulden hebben gestoken voor een tweede of derde woning hun rentevastperiode zien aflopen? Raken die dan allemaal in een financiële spagaat?'

Buy and hold

Haar laatste aanschaf, twee kantoorvilla's in Baarn, deed Alkemade in 2020. 'Toen de overdrachtsbelasting naar 8% ging, vond ik het genoeg.' Zelf verkopen doet ze liever niet: 'Ik ben van *buy and hold*. Redelijke huren vragen, zodat huurders tevreden zijn en lekker lang blijven zitten. Actiever vastgoedbeleggen kan ook, bijvoorbeeld renoveren voor de verkoop, zoals je ziet op Funda Makeovers. Dat vind ik heel leuk, maar dan zou ik meer willen uitbesteden. En bij de huidige materiaal- en aanneemprijzen houd je dan níks over.' Ook cashen is in de huidige situatie niet echt aantrekkelijk, vindt ze, omdat dan de fiscus gelijk komt afrekenen. 'Ik heb een tijdje terug wel een grote woning en een kantoorpand verkocht en ben een andere woning aan het verkopen. Dat zijn de wat lastige objecten in onze portefeuille, die wat minder courant zijn, of gewoon te ver weg liggen. Als een huurder vertrekt en je kunt zo'n pand dan verkopen, is dit wel een gunstige tijd.'

Milla Alkemade
Beheermaatschappij Nassauplein

'Als je nu nog begint, ben je wel vrij laat. Maar ja, dit is ook geen tijd om niets te doen'

Beheerstechnisch intensief

In een markt die vrijwel op slot zit, ziet Alkemade nog wel mooie kansen in kleine kantoorverhuur: compacte kantoorruimtes in verzamelgebouwen. 'Wij hebben zo'n pand en die ruimtes zijn heel gewild. Het is alleen beheerstechnisch vrij intensief, met veel kleine huurders en vaak korte contracten.' Ook woonvastgoed blijft hot. 'Ondanks de gestegen aankoopprijzen en overdrachtsbelasting en de steeds strengere regels voor het middenhuursegment en box 3-belasting zit daar nog steeds muziek in, mits de loan-to-value laag is en je dus een flink deel van de aankoop zelf kunt betalen. Als je nu nog begint, ben je wel vrij laat. Maar ja, dit is ook geen tijd om niets te doen.'

De lessen die Alkemade leerde in het vastgoedfamiliebedrijf deelt ze graag met beginnende beleggers: 'Wees behoedzaam en houd rekening met tegenvallers. Kun je een eventuele waardedaling of rentestijging aan? Kijk vooral naar de lange termijn – dertig, veertig jaar – dan zit je eigenlijk altijd

het verleden

goed. De vraag is of je de hobbels die je onderweg tegenkomt ook aankunt. Doe altijd zelf je huiswerk, vertrouw niemand en waak voor “Pietje Procentje” – mensen zoals makelaars en hypotheekadviseurs die er met een percentage tussen willen zitten. Hun belang is niet jouw belang. En vooral: laat je niet gek maken. Zet jezelf niet klem. Het moet vooral behapbaar blijven.’

Zorgelijke tweedeling

Vastgoedeconoom Dirk Brounen, hoogleraar aan de Universiteit van Tilburg, is wetenschapper én een beetje ervaringsdeskundige in vastgoedbeleggen: hij bezit een vakantiehuis in Zoutelande dat hij dankzij de gelijknamige hitsingle van de Zeeuwse band BLØF gemakkelijk verhuurt. Ook hij beoordeelt de situatie in de vastgoedmarkt als historisch ongekend, en maakt zich zorgen over de gevolgen. ‘Van de circa 7,5 miljoen woningen in Nederland is 56% koop, de rest huur – voornamelijk sociale huurwoningen van corporaties. Van middenhuurwoningen zijn er maar zo’n 400.000. Met name die laatste zijn de afgelopen jaren in handen gekomen van particuliere beleggers. Ik ben daar niet op tegen, en lang niet elke vastgoedbelegger is een prins Bernard of een ‘sprinkhaan’. Maar er wordt ook nauwelijks bijgebouwd. Daardoor krijgen studenten die nu bij mij in de collegebanken zitten het de komende tien jaar op de woningmarkt moeilijker dan ooit. Als econoom vind ik die tweedeling heel zorgelijk.’

Hypotheekrenteaftrek en Woningwet

Terugkijkend in de historie mist Brounen vooral sturende keuzes vanuit de politiek. ‘Wist je dat de hypotheekrenteaftrek al in 1901 is ingevoerd door de toenmalige liberale premier Nicolaas Pierson, die acht jaar eerder als minister van Volkshuisvesting de Woningwet had geschreven, en dat die twee wetten nog altijd de blauwdruk bepalen voor de corporaties – en daarmee voor de huurmarkt? Het is alsof de politiek al 120 jaar lang hetzelfde herhaalrecept haalt.’ Brounen is blij dat de aftrek nu eindelijk wordt afgebouwd. ‘Het is goed dat er nu aan de knoppen wordt gedraaid. Een koopwoning is wat mij betreft geen grondrecht, betaalbaar wonen wel. De overheid heeft daarvoor de sleutel in handen. Een voorbeeld: vroeger mochten corporaties allerlei woningen bieden, tegenwoordig alleen nog sociale huur. Dat heeft geleid tot een heel smal middensegment. Op andere vlakken was er eveneens onvoldoende sturing en zijn verstorende prikkels heel lang ongemoeid gelaten, zoals de onbelaste huurinkomsten in box 3. Ook scheefwonen komt nog veel te vaak voor: dat mensen dertig jaar geleden een laag loontje hadden en daardoor nu al dertig jaar een corporatiewoning bezet houden. Met datagedreven oplossingen zou je daar ook heel anders mee om kunnen gaan. Het liefst zou ik dat soort dingen aan de markt overlaten. Maar als dat niet werkt, moet je sturen.’

Dirk Brounen
Vastgoedeconoom

‘Als de overheid hier tien- of vijftienjarenplannen zou ontwikkelen, met één geluid, heldere landelijke regels en een langetermijnkoers, brengt dat rust, stabiliteit en evenwicht’

Grotere rol voor corporaties

Brounen zou graag zien dat corporaties een grotere rol kunnen spelen. ‘In Nederland hebben we drie grote clubs, Ymere, Vestia en Eigen Haard met 55.000 tot 75.000 woningen; andere vastgoedpartijen pakken nauwelijks hun maatschappelijke rol. In Duitsland doen ze dat beter. Daar heeft Vonovia maar liefst 350.000 woningen, met bijna een miljoen bewoners, en hebben ze ook politiek een serieuze stem. Als een grote vriendelijke reus: ze zijn beursgenoteerd en met winstoogmerk, maar ook maatschappelijk betrokken. Dat kan hier ook. Als de overheid hier tevens tien- of vijftienjarenplannen zou ontwikkelen, met één geluid, heldere landelijke regels en een langetermijnkoers, brengt dat rust, stabiliteit en evenwicht op de vastgoedmarkt. Voor consumenten, maar ook voor ontwikkelaars en beleggers. Rabobank wil bijvoorbeeld 12.000 huurwoningen bouwen voor middeninkomens. Die jagen niet naar 25% snelle winst, maar mikken op stabiel 6 tot 8%. Dat kan alleen als ook de regels stabiel blijven.’

Historisch ongekend

Een van die ontwikkelaars is Maarten de Gruyter, partner bij Boelens de Gruyter en tevens cohost bij het BNR-radioprogramma *Vastgoed Gezocht* en columnist bij zakenblad *Quote*. Zijn bedrijf bestaat vijftien jaar en heeft een vastgoedportefeuille van 500.000 m^2, waarvan 150.000 m^2 in aanbouw. Hiervan is 60% woningen en 40% kantoren en logistiek vastgoed. De Gruyter koopt regelmatig panden en locaties op voor ontwikkeling op de lange termijn. Zo nam hij ongeveer tien jaar geleden een aantal KPN-panden over die hij vervolgens langjarig terug verhuurde. Een locatie in Den Bosch turnt hij nu om naar 220 woningen en 3.000 m^2 kantoor. Ondanks zijn brede scope heeft ook De Gruyter tijden zoals deze nog niet eerder meegemaakt. ‘Voor de huidige generatie ontwikkelaars en beleggers is dit compleet nieuw. Zo’n lange tijd van lage rente, gevolgd door zo’n oververhitting, en dan zo’n snelle inflatie…’ Vooral die laatste raakt De Gruyter hard: ‘De bouw- en renovatiekosten rijzen de pan uit, de vraag is enorm én de rente loopt op. Aannemers willen hun materiaalprijzen niet meer garanderen, ze durven dat risico niet aan. Wij ook niet, en de beleggingsklanten die onze projecten overnemen zoals pensioenfondsen evenmin. Dat geeft een enorme patstelling.’

Altijd groei

De situatie doet De Gruyter denken aan 2008, maar dan erger. ‘Ook toen was er een groot woningtekort, en toch besloten ook toen kopers om even niks te doen, waardoor de bouw bijna helemaal stilviel. Ik herinner me dat op een gegeven moment de burgemeester van Amsterdam de eerste steen kwam leggen bij een project van ons van honderdtwintig woningen, omdat het op dat moment het grootste bouwproject van de stad was. Nu zitten we nog niet op dat punt, maar er vallen al wel hier en daar projecten stil. In de nasleep van corona verwacht ik nog wel een afterburner.

De hoge inflatie maakt mensen voorzichtiger. Grote prijsdalingen verwacht ik niet, wel afvlakkende stijgingen. Overigens zal woningvastgoed op de langere termijn altijd in waarde stijgen. Als belegger voor de kortere termijn moet je ook met dalingen rekening houden, als eigenaar of bewoner mag je langjarig altijd groei verwachten.'

Rente stijgt, huur halveert?

Bij alle bedreigingen biedt deze markt ook kansen, vindt De Gruyter. 'We gaan straks zien welke partijen verkeerd hebben ingekocht en daardoor in de problemen komen. Stel, door de nieuwe regels in de Huurwet mag je straks nog maar de helft van de huidige huur rekenen. Als jouw calculatie was gebaseerd op hogere ramingen, en de rente stijgt terwijl de huur daalt, is dat *killing*. Ook grote projecten kunnen zo over de kop gaan. Andere partijen zullen daar weer van kunnen profiteren door snel toe te slaan.'

Snel toeslaan is niet hoe De Gruyter zelf werkt. 'Als wij een object of locatie kopen, kijken we altijd heel nadrukkelijk naar de lange termijn – en nu nog meer. We starten nooit onder financiële of tijdsdruk. We kijken naar de cashflow en de zekerheden, en of die ons voldoende tijd geven om volgende plannen te ontwikkelen. We gaan altijd voor een langere exploitatietermijn, zodat we nooit gedwongen en overhaast – en daarmee ongunstig – hoeven te bouwen. De oorlog in Oekraïne bijvoorbeeld heeft enorme invloed op de prijzen en beschikbaarheid van energie en bouwmaterialen en hakt er flink in. Voor die onzekerheid ben ik wel bang; dat er een bouwinfarct optreedt als woningen en kantoren niet meer rond te krijgen zijn.'
Voor beginnende vastgoedinvesteerders en -beleggers heeft De Gruyter een paar hartgrondige adviezen: 'Kies altijd een locatie die je goed kunt inschatten. Realiseer je dat bestaande bouw vanwege de hoge materiaalkosten nu gunstiger is dan nieuwbouw. Focus meer dan ooit op de langere termijn. En kijk ook goed naar de negatieve scenario's, bijvoorbeeld dat een huurder zijn contract toch niet verlengt. Dat is geen pessimisme – als de oorlog straks opeens stopt, kan alles ook snel positief keren. Maar voorlopig voel ik veel onzekerheid.'

Voldoende zekerheden

Met een businessmodel dat precies past bij tijden met kopschuwe banken deed Mogelijk Vastgoedfinancieringen de afgelopen jaren goede zaken. Oprichter Maarten Rövekamp ontwikkelde het rond 2015. Als ondernemer met een technische achtergrond werkte hij op dat moment al zo'n vijftien jaar in projectontwikkeling van utiliteitsgebouwen en woningen. 'Een bloeiende markt, tot de vastgoedcrisis van 2011', herinnert hij zich levendig. 'We hadden twee keer succesvol twintig bedrijfspanden gebouwd en verkocht. Maar bij de derde fase van vierentwintig nieuwe panden stokte de verkoop opeens bij achttien. Banken hielden de hand op de knip. Ze wilden de kopers van onze bedrijfspanden nauwelijks meer geld lenen, waardoor wij ze niet verkocht kregen. En dat terwijl de potentiële kopers ruim eigen geld meebrachten, persoonlijk garant wilden staan én voldoende zekerheden boden.'

Maarten de Gruyter
Boelens de Gruyter

'Voor de onzekerheid ben ik wel bang; dat er een bouwinfarct optreedt als woningen en kantoren niet meer rond te krijgen zijn'

Maarten Rövekamp
Oprichter Mogelijk

'In zakelijk vastgoed en logistiek vastgoed zit nog volop beweging'

'Toen kwamen we op het idee om zelf de financiering te bieden, tegen een interessante rente, om ze te helpen het plaatje rond te maken.' Vervolgens kwam binnen het eigen netwerk vanuit vermogende particulieren ook de vraag naar de optie om financieringen te verstrekken. Zo groeide in een paar stappen een nieuw businessconcept dat sinds 2016 bekend staat als Mogelijk Ondernemershypotheken en dat sindsdien al ruim 832 miljoen euro bijeenbracht. Inmiddels zit Mogelijk op schema van een miljard euro aan bemiddelde financiering vóór eind 2022.

In de lastige financieringsmarkt rond 2015 kwam Rövekamps businessmodel als geroepen: de lage spaarrente maakte vermogende particulieren gretig om te financieren, de terughoudendheid van de banken maakte ondernemers bereid om iets meer rente te betalen. Langzaam lijkt dat speelveld nu te veranderen: de rente stijgt, nieuwe partijen betreden de markt en ondernemers letten scherper op de rentelasten. Rövekamp zag dat aankomen en legde nieuwe ijzers in het vuur. 'Zo bieden we nu ook producten voor beleggers die een langere horizon willen. Zoals buy-to-let een verhuurhypotheek voor ondernemers met een scherpe rente, waarmee financiers *hassle-free* kunnen instappen in goed renderende woningen en appartementen voor de verhuur. Daarmee hebben we sinds de start eind 2019 al voor meer dan 180 miljoen euro aan panden gefinancierd.'
De tweede nieuwe troefkaart in de veranderende markt is het nieuwe Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds, dat onlangs live is gegaan. 'Fondsen zijn enorm in trek. Daarin kun je als belegger zonder gedoe beleggen in onze breed gespreide vastgoedportefeuille tegen een geprognosticeerd rendement van 4,5% per jaar, heel stabiel, behoudend en met een regelmatige cash uitkering. De inschrijving voor het eerste fonds is op 25 mei gesloten en is enthousiast ontvangen. Er wordt nu gewerkt aan het vullen van de portefeuille. Na de zomer verwachten wij met een volgend fonds te kunnen starten. Met het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds bieden we beleggers een extra mogelijkheid voor gezond rendement zonder gedoe.'

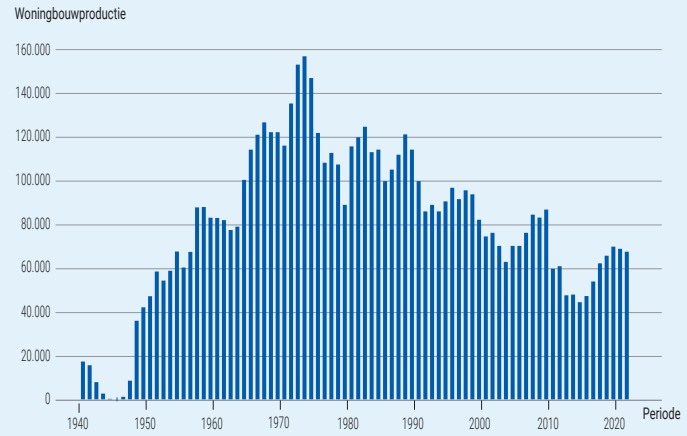
Geen heftige prijsdalingen

Met die extra proposities is Rövekamp klaar voor een nieuwe fase in de vastgoedmarkt waarin de banken afzijdig zullen blijven, voorspelt hij. 'Het gemak waarmee je tot 2006 een zakelijke hypotheek kon krijgen, komt niet meer terug. Sinds de toezichtregels van Basel III laten banken commercieel vastgoed liever aan andere partijen.'
Rövekamp verwacht ondanks de 'volstrekt overspannen' markt toch geen heftige prijsdalingen. 'Hebben we het kwartje van Kok ooit teruggekregen?' antwoordt hij retorisch. 'Wat vandaag te duur is, is morgen oké.' Dat lijkt goed nieuws voor beleggers en investeerders die al zijn ingestapt. Wat is zijn visie voor nieuwkomers? Rövekamp: 'Die zullen nauwkeurig moeten afwegen. Beleggen in woningvastgoed is steeds lastiger, steeds meer gemeenten zetten er een slot op met een zelfbewoningsplicht. In zakelijk vastgoed en logistiek vastgoed zit nog wel volop beweging, met name in objecten van twee, drie ton. Maar denk aan je loan-to-value; zo'n 50 tot 60%, meer niet. En maak het niet te bont. Verdeel en heers.'

DE CIJFERS

KRIJGT RUTTE IV DE VASTGOEDKNOOP GEKRAAKT?

Woningbouwproductie sinds 1940



Hoe groot is het woningtekort in Nederland eigenlijk? Op dit moment gaat het volgens cijfers van ABF Research om zo'n 279.000 stuks, en dat aantal zal eerder oplopen dan afnemen, is de verwachting. Om die trend te keren, wil het kabinet-Rutte IV in tien jaar een miljoen woningen bouwen – gemiddeld 100.000 per jaar.
Dat is ambitieus, en meer nieuwbouw is hard nodig, maar de genoemde aantallen lijken verre van realistisch, constateren sectorspecialisten van Rabobank in een recente bouwupdate.
Kijkend naar de cijfers van de woningbouwproductie sinds 1940 zien we dat het tekort er al langer aan zat te komen. Sinds een grote bouwpiek begin jaren 70, toen er drie jaar lang bijna 150.000 nieuwe woningen per jaar bij kwamen, is de productie steeds verder gedaald, tot circa 65.000 per jaar in de laatste jaren.
De nieuwbouw en vergunning-verleningen blijven nu al achter. Die hindernis leek te omzeilen met een 'plan B' met grootschalige bouw van prefabwoningen en tijdelijke woningen om het proces te versnellen. Maar door een snel oplopend tekort aan vakmensen en snelstijgende prijzen voor bouwmaterialen is ook hier succes onzeker.

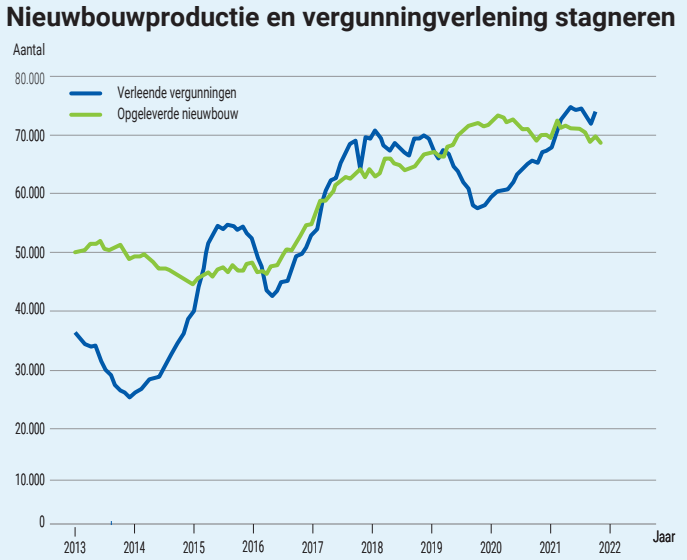
Het aantal vergunningen steeg de afgelopen jaren gestaag, maar blijft nu steken op circa 75.000 woningen per jaar (zie onder).

Sneller blijkt het niet te kunnen: door het stapelen van ambities op bijvoorbeeld duurzaamheid, ruimtelijke ordening, inspraak en milieubescherming is de gemiddelde voorbereidingstijd van nieuwbouwprojecten extreem gestegen: in de jaren 70 duurde die drie jaar, tegenwoordig bijna tien jaar. Blijft dat zo, dan levert elk nieuw traject voor bouwlocaties pas over zo'n tien jaar extra woningen op. Daarmee is ook het doel van één miljoen nieuwe huizen op die termijn niet reëel, aldus de Rabobank-analisten.

Zijn er andere opties? Toch wel: transformatie van kantoren en winkels kan volgens het CBS jaarlijks nog zo'n 10.000 tot 12.500 extra woningen opleveren. Daarnaast mikt het regeerakkoord op jaarlijks 15.000 tijdelijke woningen (huidige productie: circa 3.000). En dan is er nog de mogelijkheid om de bestaande woningvoorraad beter te benutten. In normalemensentaal: 55-plussers, emptynesters en ouderen stimuleren om kleiner te gaan wonen zodat hun ruimere woning op de markt komt voor grotere gezinnen, of hun woningen te splitsen en de beschikbare ruimte zo eerlijker te verdelen. Als al die factoren meewerken, is de ambitie van 'een miljoen woningen in tien jaar' mogelijk nog net haalbaar. Of zelfs niet meer (volledig) nodig.

Bronnen: Rabobank en CBS.

Nieuwbouwproductie en vergunningverlening stagneren



5 vragen aan Dirk Jan van der Hoeden

Nieuw: het Zakelijke Hypotheken Fonds van Mogelijk

Mogelijk Vastgoedfinancieringen is dit jaar met iets nieuws gestart: het Zakelijke Hypotheken Fonds. Beleggers leggen geld in, waarmee Mogelijk vastgoed van ondernemers financiert. Geen één-op-één financiering, maar investeren in een gespreide portefeuille. Vijf vragen aan fondsmanager Dirk Jan van der Hoeden.

Door Suus van Geffen

Foto: **De Beeldredaktie**

1 Hoe werkt het nieuwe Zakelijke Hypotheken Fonds precies?
'Beleggers kunnen zich aanmelden om mee te doen. Ze leggen minimaal 100.000 euro in. Zodra het streefbedrag voor het fonds is behaald, gaan wij vastgoed financieren. Dat is vastgoed met een loan-to-value van maximaal 65% op portefeuilleniveau, zodat de risico's beperkt blijven. De loan-to-value is het percentage waarin de leensom wordt afgezet tegen de waarde van het onderpand. Sowieso is het specifieke risico lager dan bij onze een-op-een Ondernemershypotheek omdat er geen sprake is van de financiering van één pand, maar een hele serie panden. De looptijd van dit eerste fonds is drie jaar.'

2 Waarom is Mogelijk begonnen met fondsbeleggen?
'Omdat we denken dat fondsbeleggen een mooie aanvulling is op onze huidige dienstverlening. Het voorziet in behoeftes waar we eerder niet in konden voorzien. We publiceren elke dinsdagochtend ons meest actuele aanbod met investeringsaanbiedingen, maar niet alle beleggers hebben zin of tijd om zich daar op dat moment in te verdiepen. Bovendien zijn er meer beleggers dan er hypotheken zijn, dus veel beleggers vissen achter het net. Met het Zakelijke Hypotheken Fonds heb je rust, stabiliteit en kun je achteroverleunen terwijl het geld rendeert. Je hebt dus geen omkijken naar het vinden van het juiste beleggingsobject en het maken van één-op-één afspraken.'

3 Wat zijn de verschillen met een vastgoedfonds?
'Een vastgoedfonds koopt zelf direct vastgoed aan van de inleg, exploiteert, verbouwt en verkoopt dat en daar komt rendement uit. Het Zakelijke Hypotheken Fonds is een vastgoedfinancieringsfonds. Wij kopen geen vastgoed, maar we financieren het. De geldnemer is de eigenaar. Het fonds bezit dus geen vastgoed, maar is enkel gevuld met zakelijke hypotheken. Het rendement van het fonds is hierdoor niet direct afhankelijk van de waardestijging van het onderliggende vastgoed. Dat maakt beleggen in het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds een stabielere manier van fondsbeleggen. Dit vastgoedfinancieringsfonds is dan ook veel rustiger, defensiever en minder volatiel dan een vastgoedfonds. Daar is het rendement ook naar.'

4 Wat is het rendement?
'Het geprognosticeerde rendement is 4,5% per jaar. Dat is iets lager dan bij de één-op-één Ondernemershypotheek en dat komt doordat we extra zekerheden hebben ingebouwd. We willen bijvoorbeeld altijd een uitgebreide taxatie van het onderpand, we financieren alleen panden met energielabel A, B of C en we spreiden de objecten, zowel qua regio's als soort objecten.'

5 Wat zijn de voor- en nadelen van het Zakelijke Hypotheken Fonds?
'Het voordeel is dat je nu je geld inlegt en er drie jaar lang geen omkijken meer naar hebt. Ook ben je niet gebonden aan die dinsdagochtend waarop wij het nieuwe aanbod bekendmaken. Een ander voordeel van dit fonds is dat we meer beleggers in staat stellen om hun vermogen te investeren en meer geldnemers om hun pand te financieren. Zeker voor die laatste doelgroep is financiering via de bancaire route de laatste jaren steeds lastiger geworden. Een nadeel voor beleggers is dat het rendement initieel wat lager is, al is het maar net waarmee je het vergelijkt natuurlijk. De risico's zijn over het algemeen lager dan bij bijvoorbeeld het direct beleggen in vastgoed, dat is dan weer een voordeel. Verder is het zo dat beleggers hun investering voor drie jaar vastzetten, dat kan zowel een nadeel als een voordeel zijn.'

Meer weten en meedoen?

Wil je meer weten over het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds? Kijk op mogelijk.nl/investeren/fondsbeleggen voor meer informatie en de brochure.

Kroeze hoveniers

‘In dit nieuwe pand kunnen we weer twintig jaar vooruit’

Aan de rand van Beesd verrees in drie maanden tijd het nieuwe pand van Kroeze hoveniers. Inmiddels zit de ondernemersfamilie ontspannen achter het bureau, maar de weg erheen had nogal wat voeten in de aarde. ‘We zaten aan alle kanten in de bankschroef.’ Door Suus van Geffen

’s Morgens vroeg komen de medewerkers van Kroeze hoveniers het nieuwe bedrijfspand binnen. Ze lopen naar hun eigen bedrijfswagen, pakken de accu’s voor hun gereedschap van hun eigen stellingkast en vertrekken via de roldeur aan de voorzijde van het pand naar hun klus voor die dag. ’s Middags rond vier uur gebeurt hetzelfde, maar dan in omgekeerde volgorde: via de roldeur aan de achterzijde van het pand komen ze binnenrijden, de wagens worden keurig op hun plek geparkeerd, accu’s gaan in de lader in de eigen stellingkast en de wagens worden alvast geladen voor de volgende werkdag. Kortom, gestructureerd. En niet te vergelijken met de situatie in het vorige pand, in het dorp van Beesd. ‘Dan stonden mijn vader en ik verkeersagent te spelen’, vertelt mede-eigenaar Jan Kroeze. ‘Auto’s stonden ingeparkeerd, dus je moest er eerst een paar uithalen voordat iemand weg kon. De jongens liepen kriskras het pand door met hun accu’s, op zoek naar een stopcontact. De eerste keer dat ze vanuit dit nieuwe pand uitreden, afgelopen januari, stonden mijn vader en ik te kijken en te genieten.’

Smal straatje

Familiebedrijf Kroeze hoveniers is in 1956 opgericht door Jan Kroeze senior in Driel. Daar startte hij een fruit- en pluimveebedrijf. In 1960 verhuisde het gezin naar Beesd en kwam het tuinonderhoud erbij. Zoon André trad in 1983 toe. De bedrijfsactiviteiten werden gesplitst en André legde zich toe op de hovenierswerkzaamheden. In 2012 kwam zijn zoon Jan, kleinzoon van oprichter Jan, in het bedrijf. In 2015 werd hij mede-eigenaar, naast zijn vader André en moeder Mariska. Samen hebben ze zo’n dertig mensen in dienst, allemaal uit de omgeving van Beesd. Ze doen hoveniersprojecten door heel Nederland.
Terwijl Jan junior enthousiast het nieuwe pand laat zien, komt er een leverancier binnenlopen. Jan neemt de pakbon in ontvangst en wijst waar hij de lading wil hebben. De chauffeur loopt weer naar buiten en gaat aan de slag. Jan: ‘Dat ging voorheen ook heel anders: vrachtwagens konden niet eens bij ons komen, we zaten in het dorp in Beesd, in een smal straatje. Vrachtwagens reden zich vast, dus ze parkeerden een eind bij ons vandaan. Dan moesten we zelf met heftrucks twintig keer heen en weer om de lading naar ons terrein te brengen.’

Tuinkamers en plungepools

Op het nieuwe terrein van 5.000 m^2 is daar allemaal geen sprake van: het pand zit vlak bij de snelweg, met rondom alle ruimte voor vrachtwagens die het nieuwe adres zonder moeite kunnen bereiken. Boven aan de voorzijde van het pand – nu nog een grijze doos, straks bedekt met verticale begroeiing – zitten de kantoren en komen de ontwerpen voor de tuinen tot stand. De rest van de bovenverdieping is ingeruimd voor het materieel. Die zijn hard nodig. Jan: ‘Tuinen zijn allang niet standaard meer, mensen willen vaak ook bouwkundige constructies, zoals tuinkamers en plungepools. Er komt steeds meer techniek bij kijken. Dat hebben we allemaal in huis. Eigen mensen, korte lijnen. Mijn vader en ik hebben zelf contact met de klanten. Ik doe de aanleg, hij is verantwoordelijk voor het onderhoud.’ Moeder Mariska doet de administratie.

V.l.n.r. Arjan Staal (Credion) en eigenaren André en Jan Kroeze zijn trots op het nieuwe, duurzame pand.
Foto’s: **Jeroen Dietz**

Geen aanbod

Aan de verhuizing ging een lang traject vooraf. Een ruim pand met terrein rondom was de wens, passend bij de manier van werken. Toen aan de rand van Beesd een industrieterrein werd ontwikkeld en daar een kavel beschikbaar was voor nieuwbouw was het voor de ondernemers vrij snel duidelijk dat ze daar een toekomst zagen voor het bedrijf. André: ‘We zijn nog wel naar een ander bestaand pand wezen kijken, maar dat was niet geschikt. En verder was er eigenlijk geen aanbod.’ ‘Financieel zou het ook weinig verschil gemaakt hebben’, vult Arjan Staal aan. Staal is financieel adviseur bij Credion en stond de familie Kroeze bij met de financiering. ‘Dan hadden jullie het pand nog willen aanpassen aan jullie specifieke eisen, waardoor je onderaan de streep evenveel kwijt zou zijn geweest.’
Naar de tekentafel dus. En om de tafel met de bank. Arjan Staal: ‘De accountmanager was enthousiast over de plannen,

Podcastserie
Het Geld en de Stenen

Meer verhalen horen van ondernemers over de financiering van hun droom? Luister dan naar de podcastserie *Het Geld en de Stenen*. Presentator Tom Jessen gaat in gesprek met ondernemers, vastgoedbeleggers en investeerders over hoe zij vastgoed financieren. Van bedrijfspand tot bierbrouwerij en van dierenwinkel tot woning.

maar het was wel direct duidelijk dat het een complex traject was.' Het oude terrein is namelijk verkocht aan een projectontwikkelaar, maar de oplevering zou pas zijn na de aankoop van de kavel. Daarnaast heeft vader André nog belangen in een ander bedrijf: zou hij geen geld onttrekken aan Kroeze hoveniers voor dat andere bedrijf? 'Nee', zegt André, 'daar was én is geen sprake van. Maar voor de bank bleek het toch ingewikkeld om dat los van elkaar te zien.' Arjan Staal: 'En dan was er ook nog de herstructurering van een vof naar een bv.' Lang verhaal kort: de bank had veel tijd nodig om de financieringsaanvraag te beoordelen. Jan: 'Maar onze optie op de kavel verliep en er waren nog drie andere gegadigden. We zaten aan alle kanten in de bankschroef.'

Twee investeerders

Dat was het moment dat Arjan voorstelde om contact op te nemen met Mogelijk. En toen kwam er ineens vaart in het geheel. André: 'Ze kwamen vanuit Mogelijk op een woensdagmiddag langs, met z'n tweeën. We hebben de plannen doorgesproken en na twee uur zeiden ze: "We gaan het regelen." De dinsdag daarna stond de aanvraag in de lijst van nieuwe investeringsaanbiedingen die Mogelijk wekelijks aan investeerders stuurt. Twee investeerders meldden zich. Een van hen had voldoende aan de projectbeschrijving, de tweede wilde graag persoonlijk kennismaken. André: 'Hij is bij ons thuis geweest en was heel enthousiast over de plannen. Na een fijne kennismaking wist hij genoeg.' Gezamenlijk financierden de investeerders via een zogeheten clubdeal de helft van de totale investering die nodig was voor de aankoop van de grond en de bouw van het pand. De andere helft legde familie Kroeze zelf in. André: 'Die komt uit de verkoop van de grond. De projectontwikkelaar gaat daar nieuwbouwwoningen realiseren.'

Gasloos pand

Nadat in maart 2021 het groene financieringslicht van Mogelijk kwam en in mei de vergunning rond was, startte in september de bouw. Er zitten allerlei duurzame slimmigheden in het pand. Het is gasloos, verwarming gaat op stroom dankzij de zonnepanelen die op het dak komen. Een deel van het dak wordt bedekt met sedum en rondom het pand komen groene parkeerplaatsen: een mix van stenen en gras, zodat regenwater makkelijk weg kan.

Materiaalkosten schoten omhoog

Maar zoals dat gaat bij bouwprojecten zaten er bij de bouw onvoorziene hobbels in de weg: budgetoverschrijding. Jan: 'Uiteraard hadden we een marge aangehouden, maar omdat de materiaalkosten zo enorm gestegen waren nadat we de begroting hadden gemaakt, ontstond er een tekort.' Arjan Staal: 'Ik heb contact opgenomen met Mogelijk. Zij hebben overlegd met de investeerders en na een paar dagen kwam het bericht: we gaan het oplossen. Weer een paar dagen later lag er een offerte en kort daarna zaten Jan en André bij de notaris. Ook in dit geval ben ik blij dat we bij Mogelijk zitten. Als je zoiets met een bank had moeten regelen, waren we zo twee maanden verder geweest. Die tijd was er niet: de bouw liep door en de facturen kwamen binnen. Mogelijk kon snel schakelen. Die bekijkt dat heel zorgvuldig én pragmatisch: wat is de verhouding tussen de schuld en de waarde van het pand? Kan de ondernemer de schuldenlast dragen? Dat zag er allemaal positief uit en dan is het snel geregeld.' André: 'Dat moet ook, vind ik. Wij zijn ondernemers, wij willen door.'

Korte lijnen

Dankzij het nieuwe pand heeft Kroeze hoveniers de blik op de toekomst. Jan: 'Hier kunnen we twintig jaar vooruit. Qua medewerkers kunnen we nog wat groeien, maar heel veel groter dan dit willen we niet worden. Dat past niet bij ons, we willen de lijnen met de klanten kort houden. Dat is wat het werk ook zo leuk maakt.'

mogelijk
FINANCIERT VASTGOED

Zo werkt de één-op-één Ondernemershypotheek

Ondernemers kunnen via Mogelijk een lening afsluiten voor een zakelijk pand. Dat kan een horeca-, bedrijfs- of winkelpand zijn, maar ook transformaties, projecten, nieuwbouw en agrarische grond zijn te financieren met de een-op-een Ondernemershypotheek. De rente hangt onder meer af van de marktwaarde, courantheid en de ligging van het object. De looptijd varieert van drie maanden tot twintig jaar, tussentijds extra boetevrij aflossen kan altijd. Alle ondernemers kunnen een aanvraag doen bij Mogelijk: startende entrepreneurs en oude rotten in het vak. Voor de financiering vindt Mogelijk de waarde van het pand namelijk belangrijker dan de jaarrekening.

Op zoek naar een financiering?

Doe de quickscan op mogelijk.nl/ondernemershypotheek en hoor binnen twee werkdagen welke leensom haalbaar is.

Vastgoed en belasting. Wat verandert er?

De zes belangrijkste punten op een rij.

In het nieuwe coalitieakkoord is veel aandacht voor vastgoedbeleggingen. Zo wil het kabinet vanaf 2025 belasting gaan heffen over het werkelijk behaalde rendement in box 3. Wat betekent dit nu concreet voor de vastgoedbelegger? Marieke Kopinsky, partner bij EY, zet de zes belangrijkste punten op een rij.

Door Irene Schoemakers

Vooruitlopend op de invoering van het nieuwe box 3-stelsel wil de coalitie per 2023 de leegwaarderatio afschaffen. Hierdoor gaan veel vastgoedbeleggers meer inkomstenbelasting betalen in box 3. Als je nu je vastgoedportefeuille wil uitbreiden, zijn dat belangrijke zaken om te weten. Maar er zijn er uiteraard meer.

Rechtsherstel voor de jaren 2017-2020 en systematiek voor de jaren 2021 en 2022

1

Mensen hebben bezwaar gemaakt tegen de heffing in box 3 over de belastingjaren 2017 tot en met 2020. Kort gezegd was het belastingsysteem er namelijk op gebaseerd dat mensen met meer vermogen ook meer rendement konden behalen op hun vermogen. De Hoge Raad heeft eind vorig jaar geoordeeld dat het sinds 2017 geldende stelsel van vermogensrendementsheffing (box 3) in strijd is met het Europees Verdrag tot Bescherming van de Rechten van de Mens. Daar moet de overheid iets mee. Deze heeft nu gekozen voor een variant die in de plaats komt van de oude regeling. De gekozen wijze van rechtsherstel is van toepassing op:

- aanslagen die 'meelopen' in het massaal bezwaar voor de jaren 2017 tot en met 2020;
- aanslagen die op 24 december 2021 nog niet onherroepelijk vaststonden, oftewel aanslagen met een dagtekening van 12 november 2021 of daarna;
- aanslagen die per 24 december 2021 nog moeten worden opgelegd (dit betreft in ieder geval alle aanslagen voor de jaren 2021 en 2022).

Forfaitaire berekening

Het kabinet gaat uit van de werkelijke vermogensmix met een nieuwe forfaitaire berekening. Er zal hierbij worden uitgegaan van de volgende drie vermogenscategorieën met elk een eigen forfait:

- Spaargeld: forfaitaire rente (aflopend van 0,25% in 2017 tot 0,01% in 2021)
- Schulden: forfaitaire rente (aflopend van 3,43% in 2017 tot 2,46% in 2021)
- Overige bezittingen: forfaitair rendement (variërend van 5,39% in 2017 tot 5,69% in 2021)

Te veel betaalde belastinggelden

Met deze herstelwetgeving gaat de vastgoedbelegger in ieder geval nooit meer belasting betalen dan hij al heeft gedaan over 2017-2020. Hij kan hooguit geld terugontvangen voor te veel betaalde belastinggelden. Ook voor de jaren 2021 en 2022 zal de belasting niet hoger uitvallen dan op basis van de oude regeling. So far, so good dus voor de vastgoedbelegger.

Spoedwetgeving voor de jaren 2023-2024

2

Om weer belasting in box 3 te kunnen heffen in 2023 en 2024 is spoedwetgeving nodig. De vormgeving van de spoedwetgeving sluit in principe aan bij de gekozen variant voor het rechtsherstel: zie punt 1.
Hiervoor wordt nog een wetsvoorstel ingediend. Een belangrijk verschil met het rechtsherstel is dat de spoedwetgeving wél tot hogere box 3-belasting voor de vastgoedbelegger kan leiden. Dat is het geval wanneer de vastgoedbelegger in het huidige box 3-stelsel een hoger werkelijk rendement heeft gehaald dan het forfaitaire rendement.

Vermogensaanwasbelasting vanaf 2025

3

Het doel van het kabinet is dat er vanaf 2025 wél een nieuw box 3-stelsel komt op basis van werkelijk rendement. Het kabinet stelt voor om dit nieuwe box 3-stelsel vorm te gegeven als een vermogensaanwasbelasting. Hierbij wordt jaarlijks belasting geheven over reguliere inkomsten zoals rente, dividend en huur minus kosten, en over de (on)gerealiseerde waardeontwikkeling van vermogen zoals koerswinst of koersverlies van aandelen en een waardestijging of waardedaling van vastgoed. Uitgangspunt is dat dit zal gelden voor alle vermogensbestanddelen die in het huidige box 3-stelsel vallen. De waardeontwikkeling van vastgoed wordt aanvankelijk overigens nog forfaitair belast. Wel is door het kabinet aangegeven dat zo snel als mogelijk de overstap wordt gemaakt naar werkelijk rendement. Dit betekent dat vastgoedeigenaren al worden belast over de waardeontwikkeling nog voordat ze hun bezittingen hebben verkocht. Door de nieuwe box 3-heffing vorm te geven als vermogensaanwasbelasting wil het kabinet langdurig uitstel van belastingheffing voorkomen. Voor sommige vastgoedbezitters kan dit echter een uitdaging worden omdat hun geld vastzit in één of meerdere panden. Deze regel geldt bovendien ook voor de kleine vastgoedbezitter, zoals mensen met een tweede vakantiewoning.

Afschaffing leegwaarderatio per 2023

4

Vooruitlopend op de invoering van het nieuwe box 3-stelsel wil de coalitie per 2023 de leegwaarderatio afschaffen. Dit is een percentage van de WOZ-waarde van een woning. Dit percentage wordt bepaald door hoe de jaarlijkse huurprijs zich verhoudt tot de WOZ-waarde van de woning. De vastgoedbelegger mag dit percentage van de WOZ-waarde opgeven in box 3. Dat kan straks niet meer. De WOZ-waarde blijft de WOZ-waarde. Daarmee sluit de belasting over het (forfaitaire) rendement op verhuurd vastgoed in box 3 na afschaffing van de leegwaarderatio meer aan bij de praktijk, zo luidt de achterliggende gedachte.

POLITIEK

STAATSSECRETARIS VAN RIJ: 'LASTIGE KEUZES'

Staatssecretaris Van Rij van Financiën: 'Vermogen is jarenlang op een verkeerde manier belast. Mensen met spaargeld betaalden hierdoor te veel belasting, terwijl bezitters van onroerend goed door de sterke huizenprijsstijgingen juist te weinig betaalden. Er komt daarom vanaf 2025 een nieuw systeem waarbij we belasting gaan heffen over het rendement dat mensen werkelijk hebben behaald. Natuurlijk gaan we ook het verleden rechtzetten, al is daar geen ideale oplossing voor. Alle opties die zijn onderzocht hebben naast voordelen ook nadelen. Dit betekent dat we de komende tijd nog lastige keuzes moeten maken.'

Andere behandeling van financiering voor vastgoed in box 3

5

In tegenstelling tot het huidige box 3-stelsel worden schulden straks niet meer gesaldeerd met bezittingen. Wanneer een vastgoedinvesteerder bijvoorbeeld een pand voor 70% heeft gefinancierd, dan hoeft deze persoon op grond van het huidige box 3-stelsel slechts over 30% van de waarde van het pand belasting te betalen. Hieraan komt een eind. Voor 2023 en 2024 gaat een eigen forfait gelden voor schulden. Vanaf 2025 zal de verschuldigde rente op de schulden behoren tot het werkelijk inkomen in box 3. Dit kan voor de vastgoedbelegger leiden tot een hogere box 3-heffing.

Excessief lenen bij de eigen bv mag vanaf 2023 niet meer

6

'Het kabinet wil excessief lenen bij de eigen bv tegengaan. Door te lenen bij de eigen bv kan een ondernemer belastingheffing in box 2 uitstellen. Het kabinet wil hier een eind aan maken. Vanaf 1 januari 2023 moeten diegenen die meer dan 700.000 euro lenen van hun eigen bv — om met dit geld bijvoorbeeld vastgoed aan te schaffen — voortaan inkomstenbelasting in box 2 gaan betalen. Nu is het voor deze mensen vaak nog mogelijk om geld te lenen uit hun bv en dit geld aan te wenden voor (vastgoed)beleggingen zonder daarover op dat moment belasting te hoeven betalen. Dat is straks niet meer mogelijk.

Marieke Kopinsky
Family Enterprise Leader
bij EY.

KERNVRAAG

WAT IS MIJN RENDEMENT?

Marc van den Berg, accountmanager bij Mogelijk.

Het kabinet wil dus vanaf 2025 een nieuw box 3-stelsel implementeren, op basis van werkelijk rendement. Maar wat is nu precies je rendement op vastgoed? 'Dat is de kernvraag van de meeste vastgoedinvesteerders', zegt Marc van den Berg, accountmanager bij Mogelijk Vastgoedfinancieringen. 'Om die vraag te beantwoorden is het handig om gebruik te maken van de BAR, ofwel het bruto aanvangsrendement. Je zet dan het totaal van de aanschafkosten af tegen de huuropbrengsten van het eerste jaar. Je kunt dat ook doen voor het netto aanvangsrendement, ofwel de NAR. Dan reken je bij de kosten ook de exploitatiekosten en bijvoorbeeld de posten voor het onderhoud mee. Diezelfde posten moet je in dit geval dan ook weer aftrekken van de huuropbrengst. In beide gevallen levert het een percentage op. En dat percentage biedt een aardige indicatie van hoe aantrekkelijk een investering kan zijn. Grofweg kun je zeggen dat een BAR tussen de 4% en 6% heel aardig is.'
Interessanter wordt de berekening volgens Van den Berg wanneer je de investering afzet tegen de financiering. 'Als je het volledige rendementsplaatje wilt maken, moet je ook de financieringskosten meerekenen. En dus moet je kijken naar het rendement op het eigen en op het vreemd vermogen. Kort gezegd: soms loont het om te financieren. Dan is je winst op een vastgoedbelegging weliswaar minder groot, maar dan kun je wel investeren in méér vastgoedobjecten. Dan kun je bijvoorbeeld, in plaats van één, drie panden kopen en laat je het vreemd vermogen voor je werken.
Een voorbeeld. Stel, ik koop een pand van € 300.000 en verhuur deze voor € 15.000 per jaar. De exploitatiekosten bedragen 10% van de huur, ofwel € 1.500 per jaar. Het nettorendement is dus € 13.500 per jaar en de BAR is 5%. Als ik nu € 200.000 financier tegen 4% rente, en € 100.000 uit eigen zak betaal, dan gaat daar nog eens € 8.000 aan rente van af. Daarmee komt mijn nettorendement per jaar op € 5.500. Daarmee is mijn rendement op het totale geïnvesteerde vermogen van € 300.000 zo'n 1,83%. Best laag, denk je dan. Klopt. Maar deze koper heeft nog steeds wél € 200.000 euro op zak. Hij kan dus nog een pand aankopen en daarmee hetzelfde doen. En daarna nog een keer. Dan komt ie ineens uit op een rendement van zo'n 5,5%. Op die manier laat je het vreemd vermogen voor je werken.'

WAT IS DE BAR?

Het bruto aanvangsrendement (BAR) is een in de vastgoedwereld veel gebruikt instrument om de marktwaarde en de kwaliteit van een vastgoedobject uit te drukken. Het wordt berekend door de huuropbrengst van de exploitatie gedurende het eerste jaar te delen door de totale investering.

$$\frac{\text{Huurinkomsten bij aanvang}}{\text{koopsom + kosten koper}} \times 100\% = \text{BAR}$$

DE HUURFACTOR

HOEVEEL KEER DE HUUR IS EEN PAND WAARD?

De huurfactor wordt wel gebruikt om te bepalen hoe de huursom zich verhoudt tot de waarde van een pand. Hierbij wordt de koopsom gedeeld door de jaarlijkse huuropbrengst. Een huurfactor tussen de 15 en 20 is gewenst.

Ondernemer, koop je eigen bedrijfspand

De meeste ondernemers hebben met het woord 'geld' niet meteen de associatie met een financieel onbezorgd leven. Geld betekent voor ondernemers eigenlijk niets meer of minder dan wat zij nodig hebben om hun bedrijf voort te zetten. Voor een ondernemer is geld hetzelfde als gereedschap, zoals een timmerman een hamer nodig heeft of een architect een tekentafel. Toch zouden meer ondernemers moeten streven naar dat financieel onbezorgde leven, zelfs als ze nog volop met de opbouw van hun eigen bedrijf bezig zijn. En een financieel onbezorgd leven als ondernemer begint vaak met het bezit van het onroerend goed waarin je je zaak hebt.

De houdgreep waarin de coronacrisis ons de laatste twee jaar hield was voor veel ondernemers een drama: de omzet stortte in terwijl de kosten bleven doorlopen. De meeste ondernemers reageerden door alle zeilen bij te zetten om de schade te beperken en hun bedrijf — zo goed en zo kwaad als het kon — door de crisis te loodsen. Voor ondernemers met niet-essentiële winkels en horecaondernemers ging dit vaak gepaard met ellenlang getouwtrek en juridische procedures om de huur omlaag te krijgen. Tijdens de coronacrisis heb ik samen met Herman den Blijker het televisieprogramma *Crisis in de Tent* voor SBS6 gemaakt, waarin we horecaondernemers probeerden te helpen om de corona-ellende te overleven. Vaak was de grootste kostenpost de huur en meestal waren de ondernemers afhankelijk van een pandeigenaar die niet van plan was om een korting te geven. Heel pijnlijk om te zien hoe sommige eigenaren van panden liever hun huurder failliet laten gaan dan dat ze zelf iets aan inkomsten inleverden. Ik heb gesmeekt en gesoebat, maar vaak zonder resultaat. Je kunt dan naar de rechter om het af te dwingen, maar dat kost ook weer geld en de meeste ondernemers willen de 'goede relatie' met hun verhuurder ook niet verstoren. Dus ze laten het erbij.

> 'De makelaar noemde het bedrag dat zij bereid waren aan huur te betalen. Dat was hoger dan de winst die ik met de boetiek maakte'

Zo'n crisis als corona heeft mij gesterkt in het idee dat je beter je bedrijfspand kunt bezitten dan het te huren. Niet om er tot sint-juttemis je bedrijf in te hebben, maar het geeft een veilig gevoel in mindere tijden en bovendien kun je, als je stopt als ondernemer, het pand verhuren. Daarbij is het een mooie aanvulling op je inkomen. Tenzij er natuurlijk weer een crisis als corona komt, want dan zal je als ex-ondernemer de nieuwe huurder vast met meer begrip tegemoetkomen.

Een bedrijfspand bezitten geeft zekerheid én biedt een alternatief voor als je bedrijf niet goed genoeg loopt. Soms is een ander bereid om meer te betalen aan huur voor je pand dan je zelf kunt verdienen met jouw bedrijf. Het overkwam mij zo'n vijftien jaar geleden. Ik had in een eigen pand een modeboetiek in de P.C. Hooftstraat. Eerlijk gezegd was het voor mij meer een hobby: ik genoot van de modeshows, de inkoopperiode en de contacten met couturiers in Parijs en Milaan. Tot er op een dag een paar Parijse vertegenwoordigers van Hermès langskwamen. Mijn pand was een van de winkelpanden die ze geselecteerd hadden om een Hermès-boetiek in Amsterdam te openen. De makelaar noemde het bedrag dat zij bereid waren om jaarlijks aan huur te betalen. Dat was hoger dan de winst die ik met de boetiek maakte. Het was een gemakkelijk besluit.

Peter, een goede vriend van mij, bezit een aantal modezaken in Noord-Brabant. Zijn zoon kwam een paar jaar geleden bij hem met het plan om de bovenste etage in zijn grootste vestiging te sluiten en daar zeven appartementen te bouwen die een ingang aan de zijkant van het winkelpand zouden krijgen. De gemeente werkte mee en gaf de vergunningen af. Maar Peter twijfelde, want de bouw van appartementen zou betekenen dat hij de bovenste etage zou moeten sluiten. En daar hingen nu juist de winterjassen, een heel goedlopende afdeling in het najaar. Met gezonde tegenzin besloot hij uiteindelijk toch om de winterjassen dan maar op een andere etage te hangen en te beginnen met de bouw van de appartementen. Hij vreesde het ergste, maar dat bleek totaal overbodig. Het eerste jaar na de sluiting van de bovenste etage verkocht hij zelfs meer winterjassen dan daarvoor én hij kreeg bovendien de huur binnen van de zeven appartementen die na oplevering meteen verhuurd waren. Als je de mogelijkheid hebt, koop dan het onroerend goed waarin je je zaak hebt. Niets geeft meer rust.

Annemarie van Gaal
Ondernemer en investeerder

mogelijk
FINANCIERT VASTGOED

PROVADA

TOT ZIENS OP DE 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 hypotheken voor u betekent.

- ✓ 14 – 16 juni 2022: elke dag van 10.00 – 19.00 uur
- ✓ RAI Amsterdam: hal 10, stand 10-13