

Maart 2021

Beleggen in vastgoed

Must read



Diederik de Meester 'Het hefboomprincipe is interessant'

Maarten de Gruyter 'Zorg dat je loan-to-value niet te hoog wordt'

Chantalle van Goethem 'Speel op safe, dan kom je verder'

Christiaan van Bree 'Let op de punten van een verhuurde ruimte'


mogelijk
FINANCIERT VASTGOED

Christiaan van Bree,
directeur bij Voordaan

‘Een goede vastgoed- belegger bouwt aan langjarige relaties’

Christiaan van Bree is naast directeur van Voordaan Vastgoed – waarin hij zijn beleggingen doet – ook director Real Estate bij Roodhals Capital, van waaruit hij andere beleggers en ontwikkelaars helpt met het vinden van financiering of een koper van hun ontwikkeling.



Christiaan van Bree is vastgoedbelegger bij Voordaan Vastgoed. Zijn eigen vastgoedportefeuille ontstond toen hij zijn eerste aankoop deed uit een erfenis. 'Vastgoedbelegger worden kan binnen een dag; een goede vastgoedbelegger zijn kost jaren', zegt hij.

'Mijn eerste advies aan iedereen die in vastgoed belegt of gaat beleggen is veel te willen leren. Lees boeken en artikelen, volg cursussen en vraag advies aan mensen met ervaring. Houd je kennis steeds up-to-date, volg de ontwikkelingen in het veld. Nog belangrijker is het opbouwen van een goed netwerk van langjarige relaties. Zie jezelf als onderdeel van een team waarin ook makelaars, aannemers, architecten, adviseurs, een boekhouder en financiers zitten. Samenwerken met anderen en zaken uitbesteden kost altijd geld. Maar wat je ervoor terugkrijgt is onderling vertrouwen. De waarde daarvan is bij het beleggen in vastgoed niet in geld uit te drukken.'

Visie en strategie

'Behalve kennis en een netwerk is er nog iets anders wat iedere vastgoedbelegger nodig heeft: visie en strategie. Zorg voor lijn in je vastgoedportefeuille. Enerzijds heeft dat een praktische reden: het is veel efficiënter tien pandjes te hebben in één straat dan tien verspreid over Nederland. In dat laatste geval moet je op tien plekken een netwerk hebben. Vergelijk het met Monopoly: als je wilt winnen moet je straten kopen en daar huizen op zetten. Met één straat aan alle vier de kanten van het bord begin je niet veel. Focus in een portefeuille betekent ook: kies voor hetzelfde type vastgoed. Koop panden met dezelfde type huurders



en in dezelfde prijscategorie, focus op opknappanden of juist op luxe appartementen. Zonder strategie loop je het risico dat je met vastgoed eindigt dat je meer gaat kosten dan het oplevert. Tot slot is een gestroomlijnde vastgoedportefeuille meer waard en dus eenvoudiger te herfinancieren. Vastgoed zonder focus, waar geen visie achter zit, resulteert gegarandeerd in een hogere risico-opslag op het rentepercentage dat financiers rekenen.'

Besparen op onderhoud

'Het rendement van een vastgoedportefeuille verbeteren kan op verschillende manieren. Aan de ene kant kun je op (management)kosten besparen. Dit doe je bijvoorbeeld door vastgoed te clusteren, te concentreren in één gebied met hetzelfde type vastgoed. Je moet ook goed voor je vastgoed zorgen. Verzaak je om onderhoud te doen en verloederen je panden, dan word je niet alleen weggezet als huisjesmelker, maar zijn ook de kosten om te repareren in verhouding vele malen hoger. Goedkoop onderhoud is duurkoop in vastgoed.'

Loan-to-value

'Een tweede manier om het rendement te verbeteren is door gebruik te maken van een hefboom. Stel: je investeert honderd euro tegen zes procent. Dat levert zes euro per jaar op. Als je daarvan vijftig euro leent bij een externe financier tegen drie procent rente, dan betaal je voor die vijftig euro weliswaar drie procent, maar je krijgt er zes procent voor terug. In dit voorbeeld, met vijftig

Een tweede manier om het rendement te verbeteren is door gebruik te maken van een hefboom.

procent loan-to-value, verdien je dus negen in plaats van zes procent op jouw belegging. Je houdt vijftig van je honderd euro over voor iets anders. Het hangt van de aard van je vastgoedportefeuille af bij wie je die financiering kunt krijgen. Aangezien banken een terugtrekkende beweging maken in de vastgoedmarkt, zal je als kleine belegger uitkomen bij bijvoorbeeld de Verhuurhypotheek van Mogelijk. Tegen welke voorwaarden je geld bij externe partijen kunt lenen hangt onder meer af van de vraag wie je huurders zijn. Verhuur je commercieel vastgoed en is de huurder een gerenommeerd bedrijf, dan zal een financier sneller toehappen dan wanneer dit een lokaal of klein bedrijf met een zwakkere balans is.'

Studentenhuizen

'Het object wat mijn persoonlijk het meest is bijgebleven was een studentenhuys in Delft. De ramen lagen eruit en waren met karton afgeplakt. De achtergevel moest na de eerste bezichtiging gestut worden, omdat die op instorten stond. Er moest gigantisch verbouwd worden. Maar na een plan en een doorrekening waren we eruit. De studenten zouden zes maanden elders moeten wonen en konden daarna terugkeren in een spiksplinternieuw verbouwd Delfts grachtenpand. Alles was in kannen en kruiken. En toen blokkeerde een van de studenten de deal. Hij was bang om zijn huurbescherming te verliezen. Al pratende verstreek de termijn om dit huis nog van een verhuurvergunning te voorzien. dat kwam doordat de gemeente Delft zijn regelgeving aanpaste. Erg jammer. Ik denk dat ze daar nog steeds met karton voor de ramen zitten.'

Verdiep je in de regels

'Ik heb in het verleden veel in studentenhuizen geïnvesteerd maar ben daarmee gestopt. Heel veel steden hebben studentenwoningen vergunningplichtig gemaakt. Het hele proces is daarnaast niet transparant als gevolg van de "leefbaarheidstoets", wat mij betreft een nattevingeronderzoek of mensen in de buurt op de specifieke locatie een studentenhuys willen hebben. Hierdoor wordt het pas na de aankoop, enkele



vooronderzoeken en een vergunningaanvraag duidelijk of er überhaupt studentenhuysvesting is toegestaan. Dit neemt veel kosten en een hoog risico met zich mee, waardoor het voor veel beleggers minder aantrekkelijk geworden is. Ja, als ouders kun je nog steeds een pand kopen voor je studerende kind. Verdiep je wel goed in de regels. Het rendement zal vooral zitten in de te verwachten waardestijging van de woning. Die kan, zeker in grote steden, na een aantal jaren nog altijd fors zijn.'

Puntenstelsel

'Als je belegt in woningen voor de verhuur krijg je te maken met het puntenstelsel. Onder de 142 punten valt een woning in de sociale sector, wat betekent dat de huren zijn gemaximeerd. Heb je meer dan vijftig woningen in de sociale sector dan is er een verhuurdersheffing. Elke stad kent weer eigen regels. Mijn advies is om een onafhankelijke adviseur altijd de punten van een verhuurde ruimte te laten bepalen voordat je deze koopt. Als je onder de 142 punten komt, heeft dat niet alleen gevolgen voor de huurprijzen die je mag vragen, maar de zittende huurder zou ook naar de huurcommissie kunnen stappen om de huidige huur aan te vechten, waardoor je een kat in de zak koopt.'

Placemaking

'Moet je dan alleen op A-locaties vastgoed kopen? Nee, want alles heeft een waarde. Ook op woningen in mindere wijken of met achterstallig onderhoud valt een goed

rendement te behalen. Ook hier geldt weer: weet waarin je belegt. Welke verbouwingen zijn er nodig? Met wat voor huurders heb je te maken? Wat is het bestemmingsplan? Reken goed door welke investeringen je verwacht in de komende jaren en welke buurtinitiatieven je kan ondersteunen om de buurt hipper te maken. Ik geloof in "placemaking". Nederland kent tal van voorbeelden van wijken die een paar jaar geleden vervallen waren, maar nu zo zijn opgeknapt dat iedereen er wil wonen. De kunst is om aan het begin van die ontwikkeling te zitten. Hoe? Verdiep je in de materie, praat met mensen en zorg dat jij het eerder weet dan andere beleggers.'

Herfinanciering

'Geld vrijmaken voor nieuwe beleggingen kan op diverse manieren. Sommige beleggers kopen bewust huizen met veel achterstallig onderhoud. Ze knappen de woningen op en zetten ze weer te koop. Een andere mogelijkheid is herfinanciering. En daarnaast is er ook de aloude methode van zuinig leven en geld opzij zetten. Daarmee kun je nieuwe aankopen doen. Sparen en afzien van grote uitgaven: zo ben ik ook begonnen en doe ik het nog steeds.'

Ook op woningen in mindere wijken valt een goed rendement te behalen.

Diederik de Meester,
managing partner bij Barlvento

‘Kijk verder dan de zoge- naamde A-locaties’

Diederik de Meester is sinds januari 2012 managing partner bij Barlvento, een onafhankelijk adviesbureau dat klanten helpt en adviseert bij het zoeken naar de juiste financier voor zijn of haar vastgoed. Barlvento is gevestigd aan de Maliebaan 48 in Utrecht.



Diederik de Meester loopt al jaren mee in de vastgoedwereld en heeft de markt in die periode flink zien veranderen. Wat is gebleven? 'Stenen kunnen nog altijd een mooi rendement genereren. Financiers kunnen een rol spelen in het optimaliseren van dat rendement.'

'Bij het investeren in vastgoed is er de keuze of je in residentieel of commercieel vastgoed wilt beleggen. Dat zijn verschillende disciplines. Aan residentieel vastgoed is in Nederland een enorm tekort. Er is veel te weinig aanbod aan woningen en er wordt nog steeds veel te weinig bijgebouwd. Dit is mede de oorzaak dat er veel financiers zijn binnen dit segment. Wil je vastgoed kopen om het te gaan verhuren, dan is dit een goed moment om in te stappen. Uiteraard zijn er wel de nodige valkuilen. Verdiep je dus goed in de markt en weet wat de risico's zijn. Een voor de hand liggend risico is dat je te duur aankoopt. Financiers kijken naar de taxatiewaarde in verhuurde staat van een

pand. Die waarde in verhuurde staat kan best onder de aankoop prijs (leegwaarde) liggen. Koop je bijvoorbeeld een appartement voor € 300.000 en is de taxatiewaarde € 250.000, dan is de taxatiewaarde (namelijk de laagste van de twee) leidend voor een financier; het betekent dat je meer eigen geld moet inbrengen. De taxatiewaarde in verhuurde staat wordt onder meer bepaald op basis van het puntenstelsel.'

Het puntenstelsel

'Dit is een systeem waarmee elke woning in Nederland gewaardeerd kan worden. Het aantal punten is onder



meer gebaseerd op de WOZ-waarde, het energielabel, het aantal vierkante meters, maar ook details als de lengte van het aanrecht. Dat puntenstelsel is belangrijk voor vastgoedbeleggers. Komt een woning onder de 142 punten, dan betreft het sociale woningbouw en is de huur gereguleerd. Kom je boven de puntengrens uit, dan bepaalt de markt de huurprijs. Het is uiteraard voor een aankoop belangrijk te weten hoeveel huur je op jaarbasis voor een verhuurd object kunt vragen. Dit bepaalt niet alleen je rendement, maar ook wat een reële aankoopprijs kan zijn.'

Krimpgebieden

'Een ander advies aan vastgoedbeleggers is verder te kijken dan de zogenaamde A-locaties. Ook krimpgebieden bieden kansen. In Groningen of Zuid-Limburg valt zeker ook rendement te maken op vastgoed. De huurinkomsten liggen uiteraard lager dan in de Randstad, maar je koopt ook tegen lagere prijzen in. We zien ook regelmatig combinaties van commercieel en residentieel vastgoed, zoals een pand met een winkel op de begane grond en een appartement erboven. Belangrijk is je dan te verdiepen in de financiële kant van de winkelhuurder. Hoe lang zit hij er al, is hij onderdeel van een grotere keten, betreft het food- of non-food etc. Daarnaast is het verstandig goed naar de bestemming van de winkelruimte te kijken. Als er een zogenaamde gemengde bestemming op zit (dus wonen mag ook) dan levert dat flexibiliteit en een lager risico (op leegstand) op. Bestemmingsplannen kun je opvragen bij de gemeente, maar mijn advies zou zijn ook altijd een lokale makelaar te consulteren. Die kent alle regels en plaatselijke verordeningen. Uiteraard dien je als vastgoedinvesteerder

Ook krimpgebieden bieden kansen. In Groningen of Zuid-Limburg valt zeker rendement te maken op vastgoed.

goed te checken dat aan alle regels is voldaan, dat contracten kloppen en worden nageleefd. Maar dat geldt voor elke investering.'

Hefboomeffect

'Het mooie van beleggen in vastgoed is het hefboomprincipe waarmee je het rendement op je eigen vermogen kunt vergroten. Stel dat je twee ton hebt om te investeren. Dan kun je daarvan één appartement kopen om te verhuren. Maar als je een financier zoekt die voor vijftig procent meedoet, kun je nog een tweede appartement kopen en verhuren. Stel nou dat je hierdoor 12.000 euro meer huur per jaar ontvangt. Je betaalt bijvoorbeeld 6.000 euro rente; bruto verdien je in dit voorbeeld dus 6.000 euro meer door het hefboomprincipe. Met externe financiering kun je dus je rendement op je eigen inbreng aanzienlijk verhogen. Op de vraag wat een gezonde balans is tussen eigen en vreemd vermogen bij vastgoedbeleggen, is geen eenduidig antwoord te geven. Elke belegger is anders en geen object is hetzelfde.'

Bruto vs. netto

'Als investeerder is het altijd goed het verschil tussen bruto en netto in de gaten te houden. Die twee worden in de vastgoedwereld nog wel eens door elkaar gebruikt. We spreken van bruto aanvangsrendement (BAR = jaarhuur delen door koopprijs) en netto aanvangsrendement (NAR = rendement na aftrek jaarlijkse kosten en aanvangskosten). Als iemand het heeft over 'een BAR van 10 procent' hoeft dat dus niet per definitie een goede deal te zijn. Kijk ook altijd goed naar de jaarlijkse onderhoudskosten, VVE-kosten, belastingen etc.'

Geld in stenen

'Met regelmaat zien we bij vastgoedbeleggers dat hun vermogen vast zit in stenen. Gelukkig zijn er dan voldoende partijen in de markt die deze beleggers op basis van de bestaande portefeuille willen financieren. De belegger wordt op deze wijze weer liquide en kan snel toeslaan op het moment zich een kans voordoet.

Chantalle van Goethem,
vastgoedadvocaat

‘Als vastgoed- belegger kun je goed op safe spelen’

Chantalle van Goethem is sinds 1989 vastgoedadvocaat. Zij is vanaf het begin betrokken geweest bij de oprichting van Mogelijk. ‘De banken lieten een gat vallen bij het financieren van kleinere vastgoedtransacties, terwijl er heel veel behoefte aan was in de markt. Mogelijk is als eerste met zware zekerheden voor alle partijen in Nederland in dat gat gesprongen.’ Daarnaast is Van Goethem als docent verbonden aan de Academie voor de Rechtspraak. Ook publiceert zij regelmatig over haar vak in vakbladen.



Chantalle van Goethem is al meer dan dertig jaar vastgoedadvocaat. Door haar werk ziet ze vooral de gevallen waar het tussen partijen fout gaat. Gelukkig weet ze hierdoor ook hoe je de risico's als vastgoedbelegger kunt beperken.

'Een van de voordelen van beleggen in vastgoed is dat je te maken hebt met een onderpand dat altijd waarde zal blijven behouden. Of dat nou het object is of de grond waarop het staat. Dat geeft vastgoedbeleggers zekerheid. Aan de andere kant zijn er ook risico's. Maar je kunt zelf veel doen om de risico's aanzienlijk kleiner te maken en valkuilen te beperken. Speel als vastgoedbelegger op safe, dat komt uiteindelijk je rendement ten goede. En je nachtrust ook. Daarbij is een wezenlijk punt dat je als belegger maximale zekerheid wenst, bij voorbeeld door het recht van eerste hypotheek te krijgen voor je belegging'

De bouwkundige staat

'Als advocaat zie ik een aantal risico's dat vaak terugkomt in de rechtszaal. Het eerste wat je goed moet controleren als je in vastgoed wilt beleggen, is de bouwkundige staat van het pand. Is deze slecht, dan ondermijnt dit de waarde van je belegging. Om wat voorbeelden te geven: voor het vervangen van de fundering staat tachtig tot honderdtwintig duizend euro, voor het verwijderen van asbest in een dak mag je gerust 45.000 euro rekenen. Kom je voor dergelijke kosten te staan dan kun je een goed rendement natuurlijk wel vergeten. Kortom: wil je een pand kopen als belegging, laat dan altijd eerst een



bouwtechnische keuring uitvoeren. Het lijkt een open deur, maar ik heb vaak meegemaakt dat beleggers toch te snel instapten en daarbij het vooronderzoek vergaten.'

Huurcontracten

'Een tweede aandachtspunt zijn huurders. Voor vastgoedbeleggers is het aantrekkelijk dat huurders elke maand een vast bedrag aan huur betalen. Dit zorgt voor een constante cashflow. Daar staat tegenover dat de rechtspositie van huurders in Nederland goed beschermd is. Zodra iemand een huurcontract heeft, is het lastig een huurcontract op te zeggen als de huurder zich daartegen verzet. Er is qua huurrecht ook een groot verschil tussen een bedrijfspand en een woonpand. Het huurrecht voor bewoning is een ingewikkeld mineenveld. Koop je als belegging een woonpand waar al huurders in zitten, dan weet je dat die huurders er minimaal nog drie jaar mogen wonen en daarna is het nog ingewikkeld een huurovereenkomst met betrekking tot woonruimte te laten beëindigen. "Koop breekt geen huur", zoals dat in onze wereld heet. Daarnaast komt dat elke gemeente eigen regels kan maken. In Amsterdam is er een maximaal aantal vergunningen beschikbaar voor woningen met kamerverhuur. Is dat quotum bereikt en jij koopt een pand met het doel er huurders in te zetten, dan zul je daar mogelijk geen vergunning voor krijgen of pas na langere tijd. Een regel die in heel Nederland geldt is dat je voor een woning met drie of meer huurders die geen gezin vormen altijd een vergunning zult moeten aanvragen waarvoor

Het eerste wat je goed moet controleren als je in vastgoed wilt beleggen, is de bouwkundige staat van het pand.

regels per gemeente verschillen. Verdiep je dus in de lokale voorschriften of vraag deskundig advies.'

Stijgende prijzen

'De huizenprijzen stijgen alweer jaren. Dat er sprake zou zijn van een bubbel geloof ik niet. Het is simpelweg een gevolg van te veel vraag en te weinig aanbod. Daaraan zie ik voorlopig geen eind komen; nog steeds worden er minder huizen gebouwd dan waaraan behoefte is. De kans dat vastgoed over tien jaar meer waard is dan nu lijkt me vrij reëel. De huurprijzen stijgen echter niet één op één mee met de kooprijzen. Sowieso zijn huurprijzen in de sociale sector gemaximeerd, daarnaast zie je op dit moment een trek van de stad naar omliggende gemeentes. Dit zorgt voor een temporisering van de huren in de grote steden. Huurders hebben door de coronacrisis gemerkt dat ze goed kunnen thuiswerken. Dit maakt de noodzaak om dicht bij het werk te wonen minder groot. In de regio is door deze trend een groeiende vraag naar ruime huizen.'

Studerende kinderen

'Het is nog steeds mogelijk voor studerende kinderen een pand te kopen in de stad waar zij gaan studeren. Sterker nog, met de stijgende prijzen is het zelfs goed mogelijk daar een leuk rendement op te maken. Maar als vastgoedadvocaat ken ik natuurlijk vooral situaties waarin het verkeerd is gegaan. Wat helaas voorkomt is dat ouders een pand voor een studerend kind kopen, dat het kind een aantal vrienden als medehuurlers vraagt, het kind na enkele jaren afstudeert en vertrekt. De ouders willen het pand dan graag verkopen, zoals in het verleden was afgesproken met de andere huurders. Maar deze blijken ineens niet meer te willen vertrekken, bijvoorbeeld omdat ze goedkoop wonen. Mijn advies: voorkom ellende en zorg voor een goed huurcontract, waarin afspraken staan over de duur van de huur en het moment dat de woning verkocht gaat worden. Dit is specialistische materie waarvoor je het beste een goede adviseur kunt inschakelen.'

Maarten de Gruyter,
mededirecteur van Boelens de Gruyter

‘Zoek panden in je eigen omgeving’

Maarten de Gruyter is niet alleen mededirecteur van vastgoedonderneming Boelens de Gruyter, maar ook columnist voor zakenblad Quote. Daarnaast is hij co-host bij het radioprogramma Vastgoed Gezocht op BNR.



De lessen van grote vastgoedbeleggers gelden ook voor de kleinere, vindt Maarten de Gruyter. Hij is mededirecteur van vastgoedonderneming Boelens de Gruyter. 'Ik geloof er niets van dat bedrijven kantoren afstoten omdat hun medewerkers vooral thuis gaan werken.'

'Er wordt wel eens gedaan alsof vastgoedbeleggen nagenoeg zonder risico is. Maar dat is niet zo. Bij vastgoed investeer je maar een klein deel met eigen vermogen. Het grootste deel is vreemd vermogen. Je gaat dus schulden aan. En als je niet meer in staat bent schulden terug te betalen, heb je een probleem. Waar ik het wel mee eens ben, is dat beleggen in vastgoed relatief veilig is, omdat er een bodem is – de onderliggende waarde van het pand - die redelijk goed te berekenen is. Je hebt dus, veel meer dan bij beleggen in aandelen, zicht

op het worstcasescenario en wat dit voor jou persoonlijk zou betekenen. Een andere reden waarom beleggen in vastgoed veiliger is dan veel andere vormen van beleggen, is dat er vaak sprake is van huurinkomsten. Dit geeft het grote voordeel van een direct cashflowrendement.'

Lokale kennis

'Ben je beginnend belegger, dan zou ik altijd iets dicht in je eigen buurt zoeken. Bij vastgoed is het belangrijk om het gebied te kennen. Je weet wat aantrekkelijke plekken zijn



Als je je richt op het Nederlandse mkb dan vind ik die huurmarkt nog altijd gunstig.

in je eigen stad of dorp, of je ziet gebieden die ontwikkeld worden en hip worden. Een ander voordeel van dicht in de buurt blijven is dat je mensen kent en makkelijker een netwerk opbouwt van makelaars, aannemers, loodgieters etc. En tot slot heb je ook meer gevoel bij lokale vastgoedprijzen, je kent de marktprijzen beter. Want een van de valkuilen bij investeren in kantoren of woningen is dat je te veel betaalt. Daar zitten twee risico's aan. In de eerste plaats zul je bij verkoop minder overwaarde uit zo'n object krijgen. In de tweede plaats zijn te dure panden kwetsbaar als er een dip in de vastgoedmarkt komt. Een externe financier zal het object dan flink afwaarderen waardoor de loan-to-value - de verhouding van het vreemde vermogen ten opzichte van de onderliggende waarde - voor de financier te ongunstig wordt. En dan zul jij, als bezitter van het vastgoed, een extra rekening krijgen. Dit roomt je nettowinst af, maar erger nog, met stijgende kosten kun je in liquiditeitsproblemen komen. Als je onder druk een woning moet verkopen, krijg je er veel minder voor terug dan je had gehoopt.'

Goede huurbaas

'Een dip in de vastgoedmarkt is een scenario waar veel vastgoedbeleggers niet graag rekening mee houden. Maar dat moet je wel doen. Hoe? Door ervoor te zorgen dat je loan-to-value niet te hoog wordt. Je kunt wel 95% van de waarde lenen, maar als de waarde 30% daalt heb je een heel groot probleem. Wees niet te hebberig en speel op zeker, zou mijn advies zijn. Een ander advies is

om een goede huurbaas te zijn. Investeer in onderhoud, investeer in de kwaliteit van je huurders. Je kunt op verschillende manieren het rendement op je portefeuille verhogen. De makkelijkste manier is om meer huurinkomsten te genereren. Dat kan alleen als je de waarde van het verhuurde object verhoogt. Bijvoorbeeld door het te renoveren. Maar je kunt ook het aantal verleende services aan huurders uitbreiden, waardoor je hogere servicekosten kunt rekenen.'

Huurinkomsten stabiel

'Met mijn bedrijf investeer ik onder meer in de huizen- en kantorenmarkt. De verhuurmarkt is in Nederland nog steeds goed. Ook tijdens de zwartste momenten van de coronacrisis merkten wij dat de meeste huurders zonder grote problemen aan hun maandelijkse verplichtingen konden voldoen. Als grote speler zien wij wel dat internationale bedrijven nu minder naar Nederland komen. Daardoor neemt de vraag naar grote kantoorpanden wat af, wat huurprijzen onder druk zet. Maar kleinere investeerders hebben daar geen last van. Als je je richt op het Nederlandse mkb dan vind ik die huurmarkt nog altijd gunstig.'

Kantoorruimtes

'Sinds de coronacrisis hoor je geluiden als zou thuiswerken een bedreiging zijn voor vastgoedbeleggers. Bedrijven zouden door deze trend kantoren willen afstoten. Ik geloof daar niets van. Ik zie eerder het omgekeerde gebeuren: mensen snakken ernaar weer naar kantoor te gaan. Thuiswerken is niet alles en persoonlijk contact is belangrijk bij veel organisaties. Waar ik wel in geloof is dat er andere eisen aan kantoorruimte gesteld gaan worden. Werktijden worden variabler en mensen werken af en toe een dag niet op kantoor. Maar meer flexibiliteit betekent niet automatisch dat er ook minder vierkante meters op kantoor zijn.'



IJsfabriek

'Zelf hebben we met vier mensen een bedrijfspand gekocht in Bussum, een oude ijsfabriek van 2000 m². Daar hebben we kantoorunits in laten maken. Door oog te houden voor het bijzondere karakter van het pand hebben we er een aantrekkelijke locatie van gemaakt waar bedrijven zich graag vestigen. Met goede marketing hebben we er extra de aandacht op weten te vestigen en de waarde van het object verhoogd. Wie een nieuwe huurder aanbrengt, krijgt van ons alle smaken Ben & Jerry ijs. Dat is meer dan alleen een geste: zo'n actie creëert een buzz rondom zo'n locatie waardoor potentiële huurders extra geïnteresseerd raken.'

Krimp

'Bussum is natuurlijk een gewilde locatie. Maar ook in krimpgebieden buiten de Randstad kun je in woningen investeren. Misschien zul je daar wat meer moeite moeten doen om huurders aan je te binden. Maar omdat het risico in krimpgebieden hoger is dan in het Gooi mag je ook een hoger rendement verwachten. Overal waar vraag naar woningen of kantoren is, kun je als vastgoedbelegger interessante objecten aankopen. Neem sociale woningbouw: er gelden tal van restricties, maar daar staat tegenover dat je niet bang hoeft te zijn dat je er geen huurders voor kunt vinden. Waar je ook in belegt: altijd geldt dat je eerst goed je huiswerk moet doen.'

Overal waar vraag naar woningen of kantoren is, kun je als vastgoedbelegger interessante objecten aankopen.

Samengevat

10 tips



10 onmisbare tips and tricks voor vastgoedbeleggers.

1. Leer het vak

Voor iedereen die in vastgoed gaat beleggen is het aan te raden om je goed in te lezen. Lees boeken en artikelen, volg cursussen en vraag advies aan mensen met ervaring.

2. Bouw een netwerk op

Zorg dat je een uitgebreid netwerk aan makelaars, aannemers, architecten, adviseurs, boekhouders en financiers opbouwt. Zo'n netwerk is niet in geld uit te drukken.

3. Zoek panden in de eigen omgeving

Als investeerder weet je het beste wat de aantrekkelijke plekken in je eigen stad of dorp zijn, je kent de vastgoedprijzen beter en je bouwt makkelijker een netwerk van makelaars, aannemers en bijvoorbeeld loodgieters op.

4. Houd rekening met een dip in de vastgoedmarkt

Zorg dat je loan-to-value niet te hoog wordt, want dan loop je een risico als de vastgoedmarkt verslechtert. Wees niet te hebberig en speel op zeker.

5. Wees een goede huurbaas

Investeer in onderhoud en de kwaliteit van je huurders. Door bijvoorbeeld te renoveren, kun je tevens meer huurinkomsten genereren.

6. Let op het puntensysteem

Aan elke woning in Nederland worden punten toegekend. Komt dit aantal onder de 142, dan betreft het een sociale huurwoning. Dit bepaalt je rendement en een reële aankoopprijs.

7. Ook krimpgebieden bieden kansen

Kijk verder dan alleen de A-locaties. Ook in Groningen of Zuid-Limburg valt rendement te halen. De huurinkomsten liggen lager, maar je koopt ook tegen lagere prijzen in.

8. Vraag advies bij een lokale makelaar

Het voordeel van een lokale makelaar is dat hij alle regels en plaatselijke verordeningen kent. Zo kom je niet voor onaangename verrassingen te staan.

9. Zorg voor lijn in je vastgoedportefeuille

Het is veel efficiënter om tien panden te hebben in één straat, dan tien verspreid over Nederland. Dan hoeft je ook niet op tien locaties een netwerk te hebben. Kies ook voor hetzelfde type vastgoed in dezelfde prijscategorie.

10. Check de bouwkundige staat van het pand

Is de bouwkundige staat van je pand slecht, dan kom je voor ongewenste investeringen te staan. Dat ondermijnt dat de waarde van je belegging en dan kun je een goed rendement wel vergeten.

Mogelijk Vastgoedfinancieringen
Amerlandseweg 2
3621 ZC Breukelen
T: 0346 250 171
E: info@mogelijk.nl

www.mogelijk.nl

