

Mulvesta pakt gunstig verkoopmoment in Amsterdam

14-02-2019 08:00

Het nog jonge [Amsterdamse vastgoedbedrijf Mulvesta](#) is hard op zoek naar nieuwe investeringen na de verkoop van een Amsterdamse en Rotterdamse woningportefeuille aan particuliere beleggers. VJ sprak hierover met Bernard Muller en Marc van Elk.

Veel ruchtbaarheid willen ze niet aan de jongste verkoop geven maar Bernard Muller (oprichter) en Marc van Elk (sinds kort toegetreden als partner), de mannen achter vastgoedbedrijf Mulvesta, willen een kleine toelichting op geven.

“Het betrof hier een €25 miljoen grote portefeuille met voornamelijk veel woningen in Amsterdam en een aantal objecten in Rotterdam. Ook zat hierbij een bekende horecalocatie in Amsterdam die we verkocht hebben. De naam van de koper mogen we niet bekend maken. De verkoop die gedeeltelijk door Cushman & Wakefield Amsterdam is begeleid, is het gevolg van onze strategische beslissing om de opbrengst te investeren in steden zoals Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Leiden. Dat is mogelijk nu de Amsterdamse vastgoedprijzen zo hoog gestegen zijn dat we de winst erop te gelde wensten te maken”, vertelt Muller.

Trends in de markt

Met vijftien jaar ervaring als makelaar, ontwikkelaar en vastgoedbelegger heeft Muller een goed beeld weten te vormen over de trends in de markt. “Wij verwachten dat de prijzen in Amsterdam de komende paar jaar zich zullen stabiliseren. Voor Mulvesta zoeken wij kansrijk vastgoed in locaties waar nog groeimogelijkheden zijn. Die denken we te vinden in grootstedelijke gebieden rond Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Leiden.”

Van Elk, verantwoordelijk voor de marketing en communicatie, zegt dat Mulvesta - samen met zusterlabel DamBorg gevestigd in Amsterdam-Zuid –vooral belegt in vastgoedportefeuilles, woningen (eventueel met ondergelegen bedrijfsruimten), kantoren en horeca.

“Het betreft vooral ‘value add’ vastgoed waar wij door een stukje herontwikkeling of structurering nog waarde aan kunnen toevoegen. Bijvoorbeeld als er sprake is van achterstallig onderhoud”, vertelt Van Elk. Muller haast zich hieraan toe te voegen: “Het hoeft zelfs niet eens verhuurd te zijn. Dat maakt ons niet uit. Als het maar op de goede locaties ligt.”

Geen vrees voor ‘afgegraasde beleggingsmarkt’

Aan welke prijsvolumes denken Van Elk en Muller? “Maximaal €10-15 miljoen per vastgoedobject of portefeuille”, verduidelijkt Muller. In totaal wenst Mulvesta de komende drie jaar in totaal €30 miljoen te beleggen.

Er is bij Mulvesta geen vrees voor een ‘afgegraasde beleggingsmarkt’ omdat momenteel heel veel beleggers op zoek zijn naar investeringskansen.

Babyboomers willen verkopen

Muller: “Er zijn nog genoeg mogelijkheden om value add vastgoed te verwerven. Ik denk bijvoorbeeld aan de talloze babyboomers met eigen onroerend goed portefeuilles die hun kinderen daar niet mee willen opzadelen. Die willen het contant gaan maken.”

De steden waarin Mulvesta wil gaan beleggen zijn al genoemd, maar zijn er buurten in die plaatsen waar men liever van wegblijft? Nee, stelt Van Elk. “Het is afhankelijk van de kwaliteit van het object. In iedere buurt zien wij kansen: of het nu Rotterdam-Zuid of Amsterdam Osdorp is.”

Opportunities

Opvallend is dat Van Elk nu Amsterdam weer noemt. "Ook al hebben wij onze Amsterdamse portefeuille verkocht, het wil niet zeggen dat wij niet opnieuw in de hoofdstad zullen investeren. We kijken altijd naar opportuniteiten."

Een voorbeeld is de aankoop in 2017 van een 5000 m2 groot bedrijfsgebouw in Amsterdam-Noord. Die is nu volledig verhuurd als kantoorruimte maar is gelegen in een gebied dat aangewezen is als toekomstige woningbouwontwikkeling.

LTV van 60-70%

Nu de wens is geuit om de komende drie jaar voor €30 miljoen te investeren in kansrijk vastgoed rond de grote steden, hoe gaat de financiering te werk?

Muller: "We hanteren een loan-to-value van 60-70% waarbij we zelf voor het eigen vermogen zorgen. Voor de financiering doen we momenteel zaken met Rabobank, ING en de Zweedse Handelsbanken. Wel zien we dat banken steeds terughoudender worden om hypotheekleningen te verstrekken. Daarom kijken we naar alternatieve financieringsbronnen. Zo zijn we met financieringsboutique Adelaer vrijblijvend in gesprek om te zien wat zij eventueel voor ons kunnen betekenen."

Geen crowdfunding

Het betrekken van geldmiddelen via het steeds populairder wordende crowdfunding wordt door Mulvesta niet als een alternatief gezien. Van Elk: "Dat vinden wij te duur. Bij crowdfunding betaal je een hoge rente. Wij moeten het van een lage rente hebben omdat wij gebruik willen maken van het hefboomeffect."

[Mulvesta](#) is bereikbaar onder telefoonnummer 020 845 05 39 of per mail info@mulvesta.nl.

Rogier Hentenaar