VASTGOED JOURNAAL

Reyersen van Buuren Vastgoedbeleggingen BV - 'Al veertig jaar een baken van betrouwbaarheid'

27-01-2020 11:06



Vastgoedbeleggen is hot, en daarmee stijgt ook het aantal aanbieders. Nieuwe partijen verleiden particulieren met mooie beloftes en goudomrande rendementen. Reyersen van Buuren Vastgoedbeleggingen in Amstelveen werkt anders. “Wij verkopen niet, wij informeren mensen over kansen en risico’s”, stellen algemeen directeur Jan Willem van der Kun en projectmanager Daan Wildschut. Een verhelderend vraaggesprek.

Wie zijn jullie, en wat doen jullie?

Jan Willem van der Kun: “Reyersen van Buuren is al veertig jaar de partij voor hoogwaardige vastgoedbeleggingen voor particulieren. Wij zoeken en vinden in de markt interessante beleggingsproposities voor particuliere beleggers, analyseren die en kiezen alleen de allerbeste. Dat doen we heel kritisch; vastgoed dat niet de gewenste potentie heeft, sluiten we al vroeg in het selectieproces uit. Daardoor blijft slechts een beperkt aantal interessante beleggingskansen over, zo’n vier tot zes nieuwe proposities per jaar. Hiervoor brengen wij alle kansen en risico’s in kaart – van de ligging en de onderhoudsstaat van het object tot de lokale vastgoedmarkt. Wij zijn transparant en zorgvuldig; de kwaliteit van onze selectie is onze hoogste prioriteit, niet de kwantiteit.”

VASTGOED JOURNAAL



Wat doen jullie anders dan anderen?

Jan Willem van der Kun

Na een carrière in de financiële wereld startte Jan Willem (60) in 2002 bij Reyersen van Buuren als commercieel directeur, waarna hij in 2007 werd benoemd tot algemeen directeur. Als eerste man bij het bedrijf heeft hij als motto ‘Doen wat je belooft!’. “Onze belangrijkste taak is om een brug te slaan tussen de abstracte vastgoedmarkt en de wens van de belegger om rendement te maken”, verwoordt hij zijn missie. “Vertrouwen is hierbij het sleutelwoord. Door samen te werken met goede, professionele partners en ons voorwerk goed te doen hebben wij vertrouwen in de projecten die we aangaan. Onze beleggers weten dat en vertrouwen op hun beurt op onze kennis en expertise.” (LinkedIn)

Daan Wildschut: “Ons bedrijf is ooit begonnen om vastgoedbeleggen toegankelijk te maken voor particulieren. Voorheen was dat exclusief het terrein voor grote of institutionele beleggers. Door vastgoedmaatschappen op te richten, boden we ook particulieren de kans om gezamenlijk vastgoed te kopen. Met goede en betrouwbare informatie vooraf over de kwaliteit van het vastgoed, de locatie, de huurder(s), de kwaliteit van de prognoses et cetera. En dat allemaal op een vergelijkbaar niveau als dat van professionele beleggers.”

VASTGOED JOURNAAL

Kun je zeggen dat jullie de vastgoedmarkt bereikbaar hebben gemaakt voor particulieren?

Wildschut: “Niet wij alleen, maar we hebben daar zeker een grote rol in gespeeld. Nu, veertig jaar verder, zie je in de markt vaak nog steeds een flinke kenniskloof tussen die twee groepen beleggers. Die kloof overbruggen wij: we bieden particulieren de mogelijkheid om te beleggen in vastgoed(fondsen) én maken de markt transparant en inzichtelijk. Zo proberen wij hen te behoeden voor misstappen.”

Jullie werken onder AFM-toezicht. Wat heeft een belegger daaraan?

Van der Kun: “Vastgoed is door de decennia heen een heel stabiele vorm van beleggen gebleken maar risico’s moeten goed zijn afgewogen. Daarom vinden wij toezicht daarop maatschappelijk zeer gewenst. Het sluit bovendien perfect aan op onze werkwijze: zorgvuldig, behoedzaam. Niet gericht op het snelle geld, maar op langjarig stabiel rendement.”

Zo’n vier tot zes nieuwe fondsen per jaar; wat voor soorten vastgoed zijn dat?

Wildschut: “Dat kan divers zijn, denk bijvoorbeeld aan huurwoningen in schaarstegebieden, langjarig verhuurd supermarktvastgoed in goede verzorgingsgebieden of parkeervastgoed met dubbele zekerheid van inkomsten. Daarnaast ook bekende landmarks, zoals de Kauwgomballenfabriek, Ziggo Dome en de Heineken Music Hall (nu AFAS Live) in Amsterdam, en de Van Nelle Fabriek in Rotterdam. Onze selectie biedt interessante proposities voor iedere belegger die op zoek is naar een stabiele kasstroom.”

Heel concreet: wat voor beleggingsvormen bieden jullie?

Van der Kun: “Bij ons kun je in veel gevallen al vanaf € 10.000 instappen in een zogenoemd besloten vastgoedfonds. Zo’n fonds combineert door de lage instap de toegankelijkheid van beursgenoteerde fondsen met de persoonlijke aspecten van individueel vastgoedbeleggen. Het levert in principe een regelmatige kasstroom op uit verhuuropbrengsten, plus mogelijke waardegroei bij verkoop. Het is een relatief heel rustige beleggingsvorm, zonder de volatiliteit en nervositeit van de beurs.”

Wildschut: “Doordat je al met relatief kleine bedragen kunt instappen, kun je je beleggingen bovendien beter spreiden over diverse fondsen en segmenten. Als je belegt in één object, zit al je geld dáárin vast en ben je volledig daarvan afhankelijk. Als je kunt spreiden, spreid je ook je de kansen en risico’s.”

VASTGOED JOURNAAL

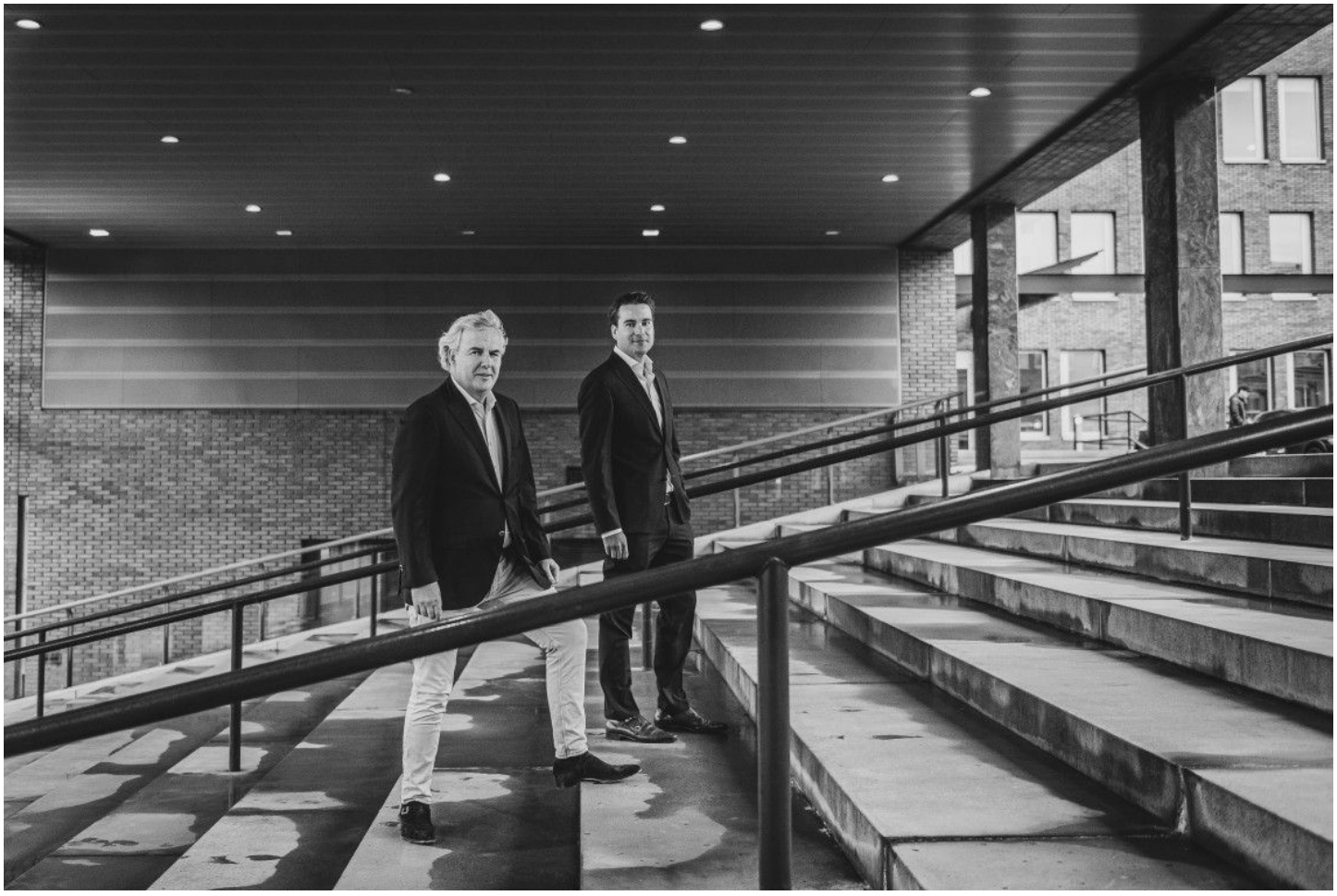


Hoe kijken jullie aan tegen de huidige ontwikkelingen in de markt?

Daan Wildschut

Na zijn studie Small Business aan de Haarlem Business School begon Daan Wildschut (38) in 2007 bij Reyersen van Buuren Vastgoedbeleggingen als investor relations manager. In de jaren daarna groeide hij door tot commercieel manager en in 2013 tot project/investment manager. In datzelfde jaar trad hij tevens toe als partner in het bedrijf. In zijn huidige rol is hij nauw betrokken bij de selectie en de totstandkoming van de vastgoedbeleggingen. (LinkedIn)

Wildschut: “Je ziet dat sommige aanbieders nu heel veel geld in marketing stoppen, een aantal daarvan buiten toezicht van de AFM. In deze tijden van lage rente lokken ze daarmee particuliere beleggers die op zoek zijn naar rendement, maar die meestal de kennis en ervaring missen om écht te weten waarin ze instappen. Gevaarlijk, want mooi rendement beloven kan iedereen; het gaat erom dat je weet welke aannames daarachter zitten. Daarom vertellen wij onze beleggers open en eerlijk op basis van welke informatie wij onze prognoses maken, en hoe reëel die zijn. Zoals we vijftien jaar geleden al deden met onze VastgoedRendementMeter. Wij ‘verkopen’ niet, wij zetten kansen en risico’s naast elkaar. Zorgvuldig. Dat betaalt zich op de lange termijn uit.”



Sorry, de 'VastgoedRendementMeter'?

Van der Kun: "Zeker! Dat was een tool waarmee je als particulier geprognosticeerde rendementen kwantitatief én kwalitatief kon beoordelen. Die hadden we ontwikkeld samen met studenten van de Universiteit Nyenrode, om de markt transparanter te maken. Zo kon je bijvoorbeeld zien wat veranderingen in inflatie, hypotheekrente of onderhoudskosten

zouden doen met het rendement. Wat blijft er over als de inflatie geen 1 maar 2% is, of de hypotheekrente stijgt naar 5%? En wat als de kosten voor onderhoud of tijdelijke leegstand anders uitpakken? Dat hielp enorm om de markt transparanter te maken. Toen de AFM die rol overnam en haar toezicht verder aanscherpte, had onze Meter zijn nut bewezen."

Jullie nemen vastgoedbeleggen wel héél serieus. Wordt het daarmee niet te saai?

Wildschut: "Haha, nee hoor, integendeel. Het inzichtelijk krijgen van kansen en risico's van beleggingen is altijd uitdagend. Daarbij zijn er ook altijd factoren die je tijdens de looptijd van een belegging niet kunt beïnvloeden, maar waarvan je wel de effecten kunt voorzien. In onze filosofie moet vastgoedbeleggen niet spannend zijn; het moet degelijk en betrouwbaar zijn, met een stabiele kasstroom en een net rendement. Als je dat 'saai' noemt, zie ik dat als een compliment."

VASTGOED JOURNAAL

VRIJBLIJVEND NIEUWE FONDSINTRODUCTIES ONTVANGEN?

Een aantal keer per jaar komt er via Reyersen van Buuren Vastgoedbeleggingen een nieuwe fondsintroductie van een vastgoedbeleggingsfonds. Wilt u niks missen? Meld u vrijblijvend aan voor tijdige updates en achtergronden op de website van Reyersen van Buuren Vastgoedbeleggingen.

Redactie