

'De combinatie vastgoed, mensen en financiële middelen, dát maakt VANDERSTELT uniek'

23-06-2020 08:20

Vastgoed is een stabiele factor in het vermogen van veel families. Maar waar vindt u een geschikt object, of hoe voorkomt u dat informatie over uw te verkopen object ongecontroleerd de markt over gaat? En andersom; hoe bereikt u als verkopend makelaar wél die investeringsbereide en liquide familie? Op deze vraagstukken – en meer- heeft VANDERSTELT Real Estate Investment Partners een antwoord.

Jacqueline van der Stelt is al ruim 25 jaar actief in de vastgoedwereld, onder andere als directeur en MT lid van ING Real Estate Finance en ontwikkelaar bij Bouwfonds. Vijf jaar geleden richtte ze VANDERSTELT, real estate investment partner op. "Kennis van de markt, een waardevol netwerk met vermogende families, deskundigheid, persoonlijke aandacht, doortastendheid en integriteit vormen de basis van ons DNA én van ons succes", aldus Jacqueline. "De afgelopen jaren hebben we voor meer dan 400 miljoen euro aan aankoop en verkoop van beleggingstransacties door heel Nederland begeleid."

Het DNA van VANDERSTELT

Het onderscheidend vermogen van VANDERSTELT is het verbinden van vastgoed, mensen én financiële middelen. Jacqueline: "Onze focus ligt op objecten vanaf drie miljoen, zonder bovengrens. Een belegger of investeerder moet kunnen vertrouwen op zijn adviseur. Het gaat tenslotte om aanzienlijke bedragen en vaak om het familiekapitaal. Dat leg je -terecht- niet zomaar in iemands handen. Wij begrijpen deze delicate balans. Vertrouwen en integriteit zit in ons DNA. Wij werken onafhankelijk, creatief, persoonlijk en altijd met het oog op de oplossing en meerwaarde. Een klant typeerde ons als 'investerings-boutique voor het familievermogen', dat vind ik een mooie!"

Onder de radar

VANDERSTELT is trusted advisor voor Nederlandse vermogende families, family offices en (inter-)nationale institutionele investeerders. Discretie is daarbij heel belangrijk. Jacqueline: "Wij begeleiden bij voorkeur 'off market' vastgoedbeleggingstransacties. Wij vinden het vaak onbegrijpelijk dat andermans kostbare vastgoedinformatie soms zo gemakkelijk en ondoordacht wordt verspreid. Wij benaderen marktpartijen selectief en doseren de overdracht van informatie. Onze cliëntèle verkiest de anonimiteit. Daarom publiceren we geen transacties, staan wij niet in makelaarsstatistieken en zijn we bescheiden in onze uitingen." Met een knipoog: "maar we zijn zeer effectief in onze daden!"

Persoonlijk en betrokken

Het begeleiden van een transactie vergt veel research, voorwerk, aandacht, presentatie, focus en begeleiding. En precies dat vindt Jacqueline zo leuk. "Naast het begeleiden van transacties, gaan we vaak nog een stapje verder voor de investerende families: strategie opzetten, assetselectie, bankselectie, taxatie aansturen.... Op verzoek van onze achterban opereren we heel gericht en persoonlijk. En altijd met een lange termijn gedachte."

Brede scope

Jacqueline is altijd zelf het aanspreekpunt voor haar klanten, eventueel ondersteund door een kring van eigen analisten/specialisten en/of de vaste adviseurs van cliënten zelf. "We hebben een brede scope en bekijken vele aspecten die van invloed kunnen zijn op het te beleggen vermogen. De financiële middelen zijn voor ons een extra aandachtspunt en vaak ook het vertrekpunt. Is extra leverage via een bancaire financiering realistisch? En als bancaire financiering niet mogelijk is, dan zoeken we in ons netwerk naar full equity investeerders. Onze uitdaging is het vinden van het ontbrekende puzzelstukje voor echt interessante vastgoedvraagstukken."

VASTGOED JOURNAAL

Op de hoogte blijven van interessante vastgoedontwikkelingen? Ga naar www.vanderstelt.com en [vraag het gratis E-Magazine aan!](#)