

## 'Mogelijkheden in transformatie van kantoren'

11-10-2021 15:31



**Joël Plet, directeur van JMJ Advies ziet met lede ogen de prijzen van het vastgoed stijgen. Het gevolg daarvan is dat de rendementen voor beleggers onder druk komen te staan. Volgens hem is er maar één medicijn en dat is nieuw aanbod creëren. "Nieuwbouw, maar ook transformatie van kantoren en bedrijfsgebouwen. Het zijn ontwikkelingen waar ik mijn klanten ook graag in adviseer en projecten waar ik de financiering van wil organiseren."**

"Commercieel vastgoed met een label lager dan C zijn nu al niet of nauwelijks nog te financieren"

Plet heeft, als het om ervaring in het vastgoed gaat, al een flinke trackrecord opgebouwd. Wie kan er immers zeggen dat die al op 15-jarige leeftijd zijn eerste meters in de financiële dienstverlening heeft gezet? "Mijn oom", legt hij uit, "had een hypotheekkantoor en als vakantiebaantje mocht ik hem helpen." En daarmee werd wel het zaadje bij Plet geplant. Toen hij het aanbod kreeg om als net twintigjarige het bedrijf van zijn oom over te nemen, vond hij zichzelf daarvoor nog veel te jong. "Ik wilde eerst meer ervaring opdoen." Dat deed hij in verschillende takken van sport. Het ging van administratief medewerker naar binnendienst hypotheek tot adviseur hypotheek en kredieten. En van teamleider hypotheekacceptatie tot accountmanager vastgoedfinancieringen. Deze laatste functie bekleedde hij eerst bij FGH Bank en later bij RNHB. "Ik merkte alleen dat ik gaandeweg steeds verder van de klant af kwam te staan. Er kwam steeds meer standaardisatie in het werk."

# VASTGOED JOURNAAL

**Tweesporenbeleid**

# VASTGOED JOURNAAL



Deze verandering was reden voor Plet om met JMJ Advies te beginnen. Hij had zijn erkenning voor financieel adviseur en hypotheek adviseur al binnen. En met zijn AFM vergunning kan hij zich ook op de consument richten. "Ik volg wat dat betreft een tweesporenbeleid. Enerzijds kan ik de consument helpen die voor zichzelf een hypotheek of verzekering zoekt en anderzijds de zakelijke en professionele belegger die al een omvangrijke portefeuille heeft of daarmee wil beginnen." Mede door zijn netwerk die hij tijdens zijn banktijd heeft opgebouwd, is de verdeling binnen zijn kantoor zeventig procent professioneel vastgoed en dertig procent consument met eigen gebruik.

Toen hij alweer ruim twee jaar geleden zijn kantoor opende voelde dat zoals hij het noemt "als thuiskomen." "Ik ben sindsdien weer echt met de klant bezig. Ik zoek de flexibiliteit en de creativiteit om met de klant te puzzelen om uiteindelijk het hoogst mogelijke rendement voor hem of haar te halen. Die persoonlijke benadering, daar hou ik van." Hij blikt even naar buiten en zegt dan na een korte stilte: "Ik hoef ook niet de grootste te zijn. Ik wil juist de persoonlijke factor houden tussen mij en mijn klant en betrokken zijn bij zijn vastgoed. De klant komt bij mij met een plan en ik denk van het allereerste begin mee om dat voor hem zo goed mogelijk financieerbaar te maken."

## **Clientèle**

Hoewel Plet met zijn kantoor in de hoofdstad gevestigd is weet clientèle uit het gehele land hem te vinden. "Dat zijn startende beleggers en klanten die al een portefeuille hebben maar ook ontwikkelaars die een gebouw opkopen om dit her te ontwikkelen, aan te houden of door te verkopen." JMJ Advies richt zich op de range van nieuwbouw tot renovatie en transformatie. En van residentieel tot commercieel vastgoed en retail. "De financieringen die ik regel liggen over het algemeen tussen de tienduizend en tweeëneenhalf miljoen euro."

Het meest spannende en leukste vindt hij toch ontwikkeling. "Het is altijd mooi om te zien als iemand van niets iets kan maken. Nu ben ik bijvoorbeeld bezig met een klant die een bedrijfsruimte van zestig vierkante meter heeft gekocht. Hij gaat dit vergroten naar tachtig vierkante meter maar maakt daar tegelijkertijd een woning van." Voor deze, in zijn ogen relatief kleine ontwikkeling, verzorgde Plet de financiering. "Omdat ik van begin af aan erbij betrokken ben denk ik mee hoe deze ontwikkeling voor mijn klant zo goed mogelijk kan renderen. Door bijvoorbeeld te verduurzamen en daarmee niet alleen het energielabel op te krikken maar de woning ook voor de huurder een stuk comfortabeler te maken." Verduurzaming is in zijn ogen überhaupt een onderwerp dat bij vastgoedfinancieringen een steeds belangrijkere rol gaat spelen. "Kijk alleen al naar kantoren. Commercieel vastgoed met een label lager dan C zijn nu al niet of nauwelijks nog te financieren." Financiers sorteren daarmee volgens Plet immers al voor op 2023 wanneer Label C voor elk kantoorpand de minimumeis is.



Over Joël Plet

Hij omschrijft zich als een jonge ondernemer die altijd op zoek is naar kansen. Plet heeft kennis van zaken en blijft zich ontwikkelen. Over zijn trackrecord zegt hij: "Ik ben een doorzetter. 99 procent van mijn dossiers gaan door. Linksom of rechtsom. Verder is hij een echte familieman en heeft hij een zoon van 8 jaar.

## **Ontwikkelingen**

Een andere trend die hij bespeurt is dat de focus van vastgoedfinancieringen in toenemende mate op (her)ontwikkelingen komen te liggen. En dat heeft aldus Plet alles te maken met de nog steeds explosief stijgende woningprijzen. Daardoor moet er veel geld voor een woning worden betaald en staat het rendement onder druk. "Je haalt het er bijna niet uit. Tenzij je offmarket een goede deal weet te vinden. Maar ook dat wordt echt steeds lastiger."

"Vorig jaar bij het uitbreken van de coronacrisis waren de grootbanken er als de kippen bij om te voorspellen dat de huizenprijzen zouden gaan dalen"

Het huidige woningtekort het hoofd bieden is alleen mogelijk als er meer woningen bijkomen. "Ik zie echt veel mogelijkheden in het transformeren van kantoren en bedrijfspanden in aantrekkelijke woningen." Om vooral nieuwbouwontwikkelingen financierbaar te maken, zou Plet graag nog wel wat nieuwe vastgoedfinanciers op de markt willen zien. "De diversiteit aan aanbieders voor reguliere vastgoedinvesteringen heeft geleid tot meer keuze en vooral lagere rentes voor de klant. Voor het financieren van nieuwbouw is het aanbod van financiële partijen nog beperkt. En dan bedoel ik echte vastgoedfinanciers die nieuwbouw tegen goede voorwaarden willen financieren. Als ook daar wat meer smaken in komen gaan de prijzen omlaag. En dat helpt weer om die

noodzakelijke ontwikkelingen van de grond te tillen.”

## **Koffiedik**

Overigens vindt hij het lastig om zich in deze tijden aan voorspellingen te wagen. “Het is door onder andere corona en het nu nog steeds ontbreken aan een kabinet echt koffiedik kijken. Vorig jaar bij het uitbreken van de coronacrisis waren de grootbanken er als de kippen bij om te voorspellen dat de huizenprijzen zouden gaan dalen. Nu, we hebben het gezien. Het tegendeel bleek waar. Er zijn veel onzekerheden. Maar”, zo voegt Plet er in bijna één adem aan toe, “vastgoed daarentegen geeft juist veel zekerheid. In het vastgoed is een vorm van bestendigheid. En mocht de prijs van het vastgoed toch dalen, dan heeft de gemiddelde belegger daar weinig last van als er een goede huurder in zit. Ik zie wat dat betreft de toekomst met veel optimisme tegemoet.”

## **Over JMJ Advies**

JMJ Advies is een fullservice advieskantoor. Zo bedient het kantoor de professionele vastgoedbelegger met het adviseren in en regelen van vastgoedfinancieringen. Deze financieringen hebben betrekking op zowel residentieel als commercieel vastgoed, bedrijfsgebouwen en retail. Naast deze tak van sport klopt ook de consument bij JMJ Advies aan voor hypotheek en verzekeringen voor eigen gebruik. “Als de klant aan geld denkt moet hij aan mij denken”, is het motto van JMJ Advies eigenaar Joël Plet.

*Fotografie: Marcel Krijger Fotografie*

Redactie