VASTGOED JOURNAAL

Hoe VANDERSTELT bijdraagt aan het behouden en vergroten van het familievermogen

18-11-2021 09:00

VANDERSTELT is een vastgoedinvesteringsboutique, toegewijd aan het familievermogen met focus op vastgoedbeleggingen. Door deze focus is VANDERSTELT de onderscheidende speler voor veel vermogende families en family offices. Afgelopen maandag heeft u in het eerste deel van het interview kennis kunnen maken met oprichter Jacqueline van der Stelt en het belang van zakendoen met een bedrijf dat bekend is met familievermogen. Vandaag vertelt zij meer over de werkwijze van het bedrijf.

Een werkende oplossing voor een belegging vergt een succesvolle verbinding tussen mensen, financiën en vastgoed. Dankzij hun unieke werkwijze realiseert VANDERSTELT keer op keer succesvolle transacties. Jacqueline van der Stelt: "Bij VANDERSTELT hebben we niet slechts aandacht voor de investeringsvraag maar ook oprechte aandacht voor de gesprekspartner; de mens achter de vraag."

Het kaf van het koren scheiden
"Namens onze families zijn we bij de bron heel gericht op zoek naar het meest interessante beleggingsvastgoed. Daarnaast krijgen we vanuit ons netwerk van families en vastgoedadviseurs ook veel 'off market' vastgoed aangeboden.

Het is onze taak om goed te luisteren naar de strategie en de wens van de klant, en deze te vertalen in het juiste type bijbehorende beleggingsproduct

Allereerst doorgronden we doormiddel van een quickscan snel welke dossiers echt interessant zijn voor onze investeerders en welke helaas niet beschikken over de juiste risico versus rendement verhouding. De profielen van onze investeerders zijn immers divers:

- Een deel van onze doelgroep is veelal op zoek naar vastgoedbeleggingen 'zonder gedoe'. Dus: stabiele en voorspelbare cashflows, een onderhoudssituatie die op orde is, niet te beheersintensief etc.

- Maar een ander deel van onze achterban vindt dit juist weer 'saai 'en wil door het nemen van risico en het leveren van toegevoegde waarde een waarde sprong gaan realiseren.

Het is onze taak om goed te luisteren naar de strategie en de wens van de klant, en deze te vertalen in het juiste type bijbehorende beleggingsproduct. Wij verleiden klanten dan ook niet door lukraak allerlei beleggingen voor te dragen, maar gaan heel gericht eerst het 'kaf van het koren' scheiden. We onderhouden immers een lange termijn relatie; de belangen van de investeerder en een gezonde portefeuille-opbouw staan daarom altijd voorop. Alleen tevreden relaties komen terug en introduceren ons in hun eigen netwerk.

Risicoprofiel bepalen
Naast de klantbehoefte kijken we dan ook naar tal van elementen die het risicoprofiel bepalen. Een hoger risico is zeker niet negatief, mits dit maar gedragen/gemanaged kan worden door de investeerder én dit bovendien vertaald wordt in een bijbehorende prijs. Kortom: de gezonde risico versus rendement verhouding is van betekenis en bepaalt of de belegging passend is in het investeringsprofiel van de klant.

Aangeboden belegging worden door VANDERSTELT voorzien van een complete en scherpe analyse waarin alle elementen tegen elkaar worden afgezet, zo komen Jacqueline en haar team tot een sterk onderbouwd oordeel en advies voor hun cliënt. Gelet op de diversiteit van de investeringsprofielen is het iedere keer weer

een uitdaging om voor de desbetreffende cliënt de juiste vertaalslag te maken naar een bijpassend, goed renderend en waardevast beleggingsproduct. (tekst gaat verder onder de foto)



Risico versus rendement
Jacqueline haar vele kennis en jarenlange ervaring hebben haar een instinct doen ontwikkelen voor interessante beleggingen met een aantrekkelijke verhouding tussen risico en rendement. “Bij ING Real Estate Finace had ik een vastgoedleningsportefeuille onder mijn hoede van 2,5 miljard. Deze bestond primair uit particuliere beleggers en vermogende families. In deze functie heb ik geleerd om snel een casus te doorgronden op de verhouding tussen risico en rendement, en de aanwezige risico’s te kwantificeren, dan wel te mitigeren.”

Met haar team calculeert Jacqueline tijdens de voorafgaande analyse van een aangeboden belegging welke risico’s aanwezig zijn en in welke mate. “Ik ben gewend om in risico’s te denken en deze te benoemen vanuit een ondernemend perspectief. Een risico kan ook een kans inhouden, mits dit risico gedragen kan worden in een plan B en vertaald is in de prijs.”, aldus Jacqueline.

Lange termijn horizon
Het leuke aan de makelaardij is de omgang met mensen en op het juiste moment de juiste verbinding tussen hen te leggen. Maar Jacqueline merkt dat haar interesse voor de persoon verder gaat dan alleen de eenmalige transactie. Ze is gewend om te werken vanuit de relatie: een lange termijn belang met als basis vertrouwen,

respect en het creëren van toegevoegde waarde.

Het creëren van toegevoegde waarde kan VANDERSTELT als geen ander door haar brede scope. Eén van onze relaties omschreef dit als volgt: “Naast een hele prettige beleggingsmakelaar is VANDERSTELT ook met name een beleggingsexpert, waarbij ik altijd kan en mag aankloppen voor het sparren over de structurering, de fiscaliteit en de diversificatie in de portefeuille, de financiering, de plaats van vastgoed binnen het familievermogen en de strategie. Jacqueline is op tal van vlakken een integere en wijze sparringpartner die 80% van de materie beheerst, en voor de laatste 20% haar cliënten tijdig doorverwijst naar een expert die zij vervolgens ook nog weet uit te dagen tot het maximale resultaat.”

De focus ligt bij VANDERSTELT juist op de lange termijn horizon en gaat veel breder én diepgaander dan alleen de transactiepraktijk. Ook na de aankoop- en verkooptransacties gaat VANDERSTELT door met dienstverlening en adviezen voor haar cliënten door het organiseren van o.a.: beheer, assetmanagement en bancaire financiering. Vandaar onze bijzondere naam: VANDERSTELT, Real Estate Investment Partner.

Snelheid en communicatie
Bij VANDERSTELT staan we nooit stil. Wij zijn altijd op de hoogte van de laatste transactie-ontwikkelingen van de diverse markten. Snelheid is bij beleggen een belangrijk wapen, VANDERSTELT houdt dan ook van duidelijke en korte communicatielijnen. Jacqueline reageert daadkrachtig, snel en kundig op ontwikkelingen.

Voor ieder type vastgoed is een ultieme koper te vinden

Off market beleggingen
Als trusted advisor voor Nederlandse vermogende families en (inter)nationale institutionele investeerders heeft Jacqueline een sterke voorkeur voor off market vastgoedbellegginstransacties. Deze hebben een grote slagingskans en zijn geen winkeldochters die heel de markt over zijn gegaan en waar iedereen voor heeft bedankt. In een krapper wordende markt vormen off market transacties steeds meer een uitdaging, maar door ons exclusieve netwerk van collega-vastgoedadviseurs en onze directe toegang tot veel eigenaren en ontwikkelaars van vastgoed, slagen we hier nog steeds in.

Natuurlijk kent VANDERSTELT alle reguliere spelers en investeerders in de markt. Wij doen dan ook graag én regelmatig transacties met andere marktspelers zoals fondsen en institutionele beleggers. Zoals we eerder al stelden: ‘voor ieder type vastgoed, is een ultieme koper te vinden’. Fondsen, institutionele investeerders, buitenlandse investeerders en kleinere particuliere beleggers zijn allen zeer serieuze spelers. Gezamenlijk met vermogende families vormen zij het vraag en aanbodspel op de vastgoedmarkt.

Investeerders en bancaire financiering
We weten als geen ander dat het financieren van vastgoed een vak apart is. Voor veel vastgoedsegmenten zijn de bancaire financieringsmogelijkheden beperkt of zelfs afwezig. Deze ‘financierings-filter’ passen we daarom grondig toe in onze praktijk bij de selectie van kopers. Zonder de mogelijkheid van bancaire financiering moeten we op zoek naar een investeerder die kan afnemen met 100% eigen geld (equity). VANDERSTELT is dan ook selectief in het benaderen van de meest interessante investeerders. In de praktijk werken we vaak ‘zonder financieringsvoorbehoud’. Daar treden we op voor vermogende en liquide investeerders, die kopen met 100% eigen geld, dan wel de bancaire financiering achteraf pas regelen. In een krappe markt, geeft dit voor verkopers de voordelen van snelheid en dealzekerheid.

Het behoeft geen betoog dat een gezonde mate van leverage van grote invloed is op het te realiseren rendement bij vastgoedbeleggingen. Mocht er toch behoefte zijn aan vreemd vermogen; dan gaan we dit vaak na de aankoop in rust optimaal faciliteren voor onze cliënt. VANDERSTELT kent als geen ander de

toegangswegen tot de ontbrekende bancaire financieringen.

Ontwikkeling
Jacqueline blijft haar team en zichzelf ontwikkelen en waar mogelijk verbeteren. Zo heeft ze haar team dit jaar uitgebreid met jong en ambitieus vastgoed talent en volgde Jacqueline recent het programma Private Wealth op Nyenrode. “Mijn deelname aan dit interessante programma had als doel om over een nog betere en bredere oriëntatie over de keuzes waar vermogende families voor staan te beschikken. Sommigen hebben te maken met de hectiek van het runnen van een groot bedrijf, en voor anderen is dit na een cashevent het runnen van een groot vermogen geworden. Dit doet veel met een mens en vraagt nogal wat van iemand”, aldus Jacqueline tot slot.

Het eerste deel van deze reeks lezen? Deze vindt u hier. Dit interview maakt deel uit van het VANDERSTELT Magazine dat onlangs verscheen.

- Heeft u behoefte om te sparren over de toekomst van uw vastgoedportefeuille?

- Wilt u ook van een negatief spaarrendement af en bouwen aan een toekomstbestendige en renderende vastgoedportefeuille?

- Staat uw familie aan de vooravond van een cashevent en investeringsvraagstuk?

- Bent u als financieel/fiscaal adviseur betrokken bij een vermogende familie die behoefte heeft aan een kundige vastgoedexpert?

Mocht u zich in een van deze situaties bevinden of zal hier (op korte of langere termijn) aanleiding toe zijn, dan komen we graag discreet en vrijblijvend met u in contact. Een kennismakingsafspraak is zo gemaakt. Kijk voor meer informatie op de website.

Bent u ook serieus actief als particuliere vastgoedbelegger?

vanderstelt
real estate investment partner

Redactie