VASTGOED JOURNAAL

Welvoort biedt impactbeleggers interessante investeringskansen

26-05-2025 09:56



“De overheid zou ons idee moeten omarmen”, is de stellige overtuiging van Timo Wiesmeier, oprichter van Welvoort. Een onderneming die zich richt op ‘huren met een koopoptie’, waarmee ze een bijdrage wil leveren aan het vlot trekken van de stagnerende woningmarkt. “De overheid zou bijvoorbeeld de overdrachtsbelasting kunnen verlagen voor een woning die wordt gekocht met een koopoptie. De huurders van nu zijn de eigenaren van straks. Wij fungeren alleen maar als ‘vluchtheuvel’ naar het eigenwoningbezit.” Samen met mede-oprichter Maarten de Vos tot Nederveen Cappel, gaat hij dieper in op de oplossing van Welvoort, die trouwens niet alleen interessant is voor huurders, maar ook voor gemeenten, beleggers, corporaties, en beleggende ontwikkelaars.

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Timo Wiesmeier

Maarten de Vos is een ervaren CEO die zijn sporen met name heeft verdiend in de retail, terwijl Timo Wiesmeier een vastgoedman is die onder andere oprichter was van senioren verzilverfonds Levius. In die laatste hoedanigheid hield hij zich bezig met het aankopen van woningen van senioren en het weer terugverhuren ervan, om op die manier de overwaarde van de woning te verzilveren. Hij zag van daaruit de mogelijkheden van overwaarde, ook voor de starters op de woningmarkt. Timo: “Eén van de rare verschijnselen is dat je als starter wel voor een gigantisch bedrag kunt huren, maar een hypotheek die een paar honderd euro minder kost, krijg je niet. Behalve wanneer je financieel wordt gesteund door je ouders of grootouders. Dit vergroot de vermogenskloof tussen de ‘haves en have-nots’. Want als je als ambitieuze, jonge starter geen vermogende ouders hebt dan maak je geen kans meer op de huidige woningmarkt.”

Welkom aan boord

Met die situatie in het achterhoofd was de geboorte van Welvoort een feit: een schaalbaar en sociaal antwoord op de groeiende kloof tussen de haves en have-nots. Timo: “We zijn er inmiddels een paar jaar mee bezig, het team staat en het product is uitontwikkeld. Tijd dus om er de markt mee op te gaan.” Het uitgangspunt van Welvoort is eigenlijk vrij simpel, namelijk residentieel vastgoed aankopen, zowel bestaand als nieuw, en daarbij de huurders perspectief bieden om hun woning in een latere fase te kopen en op die manier te laten meeprofiteren van de stijging van de woningwaarde. Op die manier maak je kopen bereikbaarder voor huurders. Maarten: “Wij richten ons op de groep die nu tussen wal en schip vallen, die graag willen kopen, maar dat nu nog niet kunnen. Wij helpen ze met het maken van een start van hun wooncarrière, want als je eenmaal aan boord bent profiteer je van de waardestijging van je woning en kun je later, als je gezinssamenstelling verandert, doorstromen naar een andere woning.” In de eigen stad of wijk.

VASTGOED JOURNAAL



Financieel vs maatschappelijk rendement

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Maarten de Vos tot Nederveen Cappel

Welvoort richt zich met haar huren-met-een-koopoptie product op het middensegment, denk aan twee keer modaal. Maarten: “Dit segment verdwijnt uit een stad als Amsterdam door de geschetste ontwikkelingen. Dat is demografisch niet ideaal. Door te huren met een koopoptie krijgen mensen met een middeninkomen weer een plek in de stad.” Waar Timo aan toevoegt: “Je zou het “sociaal uitponden” kunnen noemen, waarbij woningen aan de zittende huurders worden verkocht, waardoor het een sociale lading krijgt. Huurders realiseren zich van meet af aan dat ze waarde aan het opbouwen zijn.” Welvoort wil dus de vermogensongelijkheid verkleinen door huurders mee te laten profiteren van de waardegroei die ontstaat tijdens de huurperiode. Maar het mes snijdt aan twee kanten, want volgens Maarten en Timo profiteren ook de investeerders mee. Maarten: “Het concept van Welvoort is echt van deze tijd. Je ziet een toename van het belang van ESG en de populariteit van impactbeleggen. Beleggers die het belangrijk vinden iets terug te geven aan de maatschappij. De S van Social in de ESG-doelen speelt voor hen een belangrijke rol bij hun investeringen. Hun financieel rendement is wellicht iets lager, maar het maatschappelijk rendement compenseert dat.” Een bijkomend sociaal pluspunt is dat huurders die het vooruitzicht hebben dat ze ‘hun woning’ op termijn gaan kopen, beter omgaan met hun bezit. Timo: “In wijken met woningbezit is de sociale cohesie groter en daarmee ook het gevoel van veiligheid en tevredenheid.”

Win-win-win
Dat laatste, meer koopwoningen in een buurt zorgt voor waardevermeerdering van alle woningen, is ook een argument dat een ontwikkelaar aan kan spreken. Deze profiteert overigens ook van de directe huurinkomsten en een deel van de overwaarde op termijn. Maarten: “Ook gemeentes zullen eerder geneigd zijn in dit soort projecten te participeren of erin mee te gaan, vanwege het feit dat aan huurders de mogelijkheid wordt geboden op termijn te gaan kopen.” Waar Timo er tot slot aan toevoegt: “De sociale doelstellingen van Welvoort kunnen op meer sympathie rekenen bij grondprijsonderhandelingen bij gemeenten. Met ons concept creëren we dus eigenlijk een win-win-win situatie, want het helpt mensen een plekje op de koopwoningmarkt te veroveren en is daarnaast interessant voor gemeenten, corporaties, beleggers en ontwikkelaars.”

Meer weten?
Wilt u als gemeente, corporatie, belegger of (beleggende) ontwikkelaar meer weten over de interessante mogelijkheden die Welvoort u biedt? Neem dan contact op met Maarten de Vos (06-47 04 52 15) of Timo Wiesmeier (06-28 44 51 39) of kijk op welvoort.nl.