



vanderstelt
real estate investment partner

Edite 51 2022

“Inflatie, duurzaamheid van vastgoed en het verband tussen deze twee hot topics”

“VANDERSTELT: uw vastgoedbeleggingsexpert”

Duurzaamheid
van vastgoed: een
hot topic, ook bij
VANDERSTELT!

P 6

FBNed ondersteunt
familiebedrijven met
kennis, activiteiten en
een waardevol netwerk

P 16

Monetair econoom **Edin
Mujagic**: “Ja, de inflatie
blijft hoog. En tóch is de
toekomst zonnig.”

P 24

Nyenrode:
Duurzaamheid en het
familiebedrijf: een
logische combinatie

P 36

**Wij wensen u een
voorspoedig Nieuwjaar!**



VOORWOORD

Een nieuw jaar, nieuwe kansen, nieuwe ontwikkelingen op de vastgoedmarkt en ook een nieuw VANDERSTELT E-magazine. Wij zijn trots dat we u alweer de vijfde editie van ons eigen magazine kunnen presenteren.

Ook deze keer hopen we u weer te voeden met veel waardevolle informatie. Nieuwe kennis, verse inspiratie of extra verdieping op een interessant onderwerp. Natuurlijk geven we u informatie over de vastgoedmarkt en onze recente transacties, maar misschien nog wel interessanter zijn onze artikelen over actuele onderwerpen zoals de hoge inflatie en duurzaamheid in de vastgoedmarkt.

Inflatie is een hot topic. En terecht, want de hoge inflatie, in combinatie met de lage rentestand, heeft gevolgen voor u als investeerder. Hoe die inflatie is ontstaan en wat dat precies voor u betekent, bespraken wij met monetair econoom Edin Mjagic. Hij geeft aan dat de situatie inderdaad ernstig kan zijn, maar ook dat er toch zicht is op een zonnige toekomst. U leest het hele verhaal verderop in dit magazine.

Onder onze relaties zijn veel vastgoedfamilies en familiebedrijven. Zoals u inmiddels van ons gewend bent, krijgt dit segment dan ook weer ruim aandacht in dit magazine. Zo spraken we met hoogleraar Roberto Flören en fiscalist Laura Bles-Temme van Universiteit Nyenrode over duurzaamheid en het familiebedrijf. Benieuwd of de familiebedrijven koplopers of juist achterblijvers zijn? U leest het verderop. Zelf vertel ik u in een artikel meer over duurzaamheid in vastgoed en hoe dat bij kan dragen aan uw duurzame bedrijfsdoelstellingen.

Mocht u voor de financiering van dat (duurzame) vastgoed privé lenen uit uw BV, pas dan op voor het nieuwe wetsvoorstel Excessief Lenen. Wat het wetsvoorstel inhoudt en hoe u een vervelende heffing kunt voorkomen, leest u ook verderop. We vroegen het aan BDO.

Bent u zelf specialist in een vastgoed-gerelateerd onderwerp en wilt u graag eens met mij van gedachten wisselen, of wilt u als gastauteur een bijdrage leveren aan ons magazine? Neem dan vooral even contact met mij op.

Rest mij nu niets anders dan u veel leesplezier te wensen. Ik hoop dat wij u een inspirerende start voor het nieuwe jaar kunnen geven!

Jacqueline



VANDERSTELT begeleidt u en uw familie uiteraard graag en onafhankelijk bij het nemen van de juiste beslissingen. Wilt u ook uw gedachten en/of investeringsbehoefte met ons delen? Of kunt u advies gebruiken? Dat vernemen we graag van u. Het maken van een (online) afspraak is zo geregeld!

INHOUDSOPGAVE

VANDERSTELT, duurzaamheid van
vastgoed:
een hot topic!
6

Onze klant-
& investeringsprofielen
14

FBNed ondersteunt familiebedrijven
met kennis, activiteiten en een
waardevol netwerk
16

Monetair econoom Edin Mujagic:
“Ja, de inflatie blijft hoog. En tóch is de
toekomst zonnig.”
24

MARKTONDERZOEK:
Alle NL transacties in Q2 2021
34

Nyenrode: Duurzaamheid en het
familiebedrijf: een logische combinatie
36

TRACKRECORD:
Gerealiseerde transacties door
VANDERSTELT
48

BDO: Wetsvoorstel Excessief lenen van
de BV: Leent u vanuit de BV aan uzelf in
privé?
52

Wij heten Ambassadeurs &
Gastauteurs graag welkom!
58

Informatie & contact
62



VANDERSTELT, duurzaamheid in vastgoed: een hot topic!


Duurzaamheid is een hot topic wereldwijd en dus ook in Nederland. Op vrijwel elke website staat een kopje MVO of duurzaamheid, en vrijwel elke organisatie heeft bedrijfsdoelstellingen die zijn afgeleid van het Klimaatakkoord of de Sustainable Development Goals. Het is duidelijk dat we met zijn allen niet alleen wat met duurzaamheid moeten, maar dat we dat ook willen. Dat geldt ook voor de wereld van het vastgoed. Families hebben een sterke langetermijnvisie en nemen het duurzaamheidselement mee in de keuzes die zij maken. Dat alles in het kader van 'rentmeesterschap'; goed zorgen voor de aarde en de volgende generaties. Wij vroegen Jacqueline naar haar visie en ervaringen rondom het thema duurzaamheid van vastgoed, en hoe Nederlandse vastgoed-families dit onderwerp vanuit diverse invalshoeken benaderen in de praktijk.

Wat zijn de trends die jij ziet bij vastgoed-families?


“Allereerst dat de interpretaties en de toepassing van duurzaam investeren verschillen. Aan de ene kant zijn families op zoek naar nieuw vastgoed dat voldoet aan de energiezuinige normen van het bouwbesluit, met gebruik van onderhoudsarme materialen enzovoorts. Aan de andere kant zien we dat men actief bezig is met verduurzaming van hun bestaande vastgoed. Bijvoorbeeld door het gebruik van zonnepanelen, ledverlichting, energiezuinige installaties, het aanleggen van laadpalen en isolatie. We zien ook dat men in plaats van nieuwbouw steeds vaker getransformeerde objecten koopt. Door objecten een nieuwe economische functie te geven, zoals wonen, worden objecten niet gesloopt maar herbestemd. Dat is ook een vorm van duurzaamheid, panden hoeven dan niet gesloopt te worden.”

Waar letten families op bij de aankoop van duurzaam vastgoed?

“Behalve natuurlijk dat het object zelf duurzaam en energiezuinig is, speelt ook de locatie een belangrijke rol. Dus: ligt het object op een logische plek. Voor woningen is het belangrijk dat ze dicht bij het OV en dicht bij voorzieningen staan zodat er minder reisbewegingen nodig zijn. Bij bedrijfspanden speelt de vraag of de medewerkers het object goed met het OV kunnen bereiken. Mobiliteit wordt een steeds groter knelpunt en daarmee steeds belangrijker. Een andere overweging is de vraag: wat is de alternatieve aanwendbaarheid van het object naar de toekomst toe? Kan het pand in een latere fase herbestemd worden voor andere gebruikers en/of andere functies?”



“Door objecten een nieuwe economische functie te geven, zoals wonen, worden objecten niet gesloopt maar herbestemd, dat is ook een vorm van duurzaamheid.”



“Een duurzaam pand heeft een hogere taxatiewaarde, is toekomstbestendig, trekt bewuste huurders aan en draagt bij aan een positief imago.”

Wat kan families helpen om vastgoedinvesteringen duurzamer te maken?

“We willen investerende families graag nog eens meegeven dat er financiële mogelijkheden zijn die nog niet iedereen gebruikt. De overheid komt de sector tegemoet met verschillende subsidieregelingen zoals de Stimuleringsregeling Duurzame Energietransitie (SDE++), de Investeringssubsidie Duurzame Energie (ISDE) en de Energie-investeringsaftrek (EIA). Met deze regelingen kunnen investeerders in aanmerking komen voor een exploitatiesubsidie voor CO₂-reducerende technieken of bijvoorbeeld subsidie voor een warmtepomp, zonneboilers en zonnepanelen. Deze regelingen zijn er, dus het is zonde om ze niet te gebruiken. En maak een verduurzamingsplan; vele kleine stapjes in de goede richting kunnen ook een groot verschil maken. Het helpt enorm als één van de familieleden of medewerkers het thema duurzaamheid omarmt en hier de aandacht op blijft vestigen voor kleine dagelijkse en grote langetermijn beslissingen.”


“We willen investerende families graag meegeven dat er financiële mogelijkheden zijn die nog niet iedereen gebruikt. Er zijn verschillende interessante subsidieregelingen!”

Waar moeten investeerders op letten als ze gebruik willen maken van subsidieregelingen?

“Labels, keurmerken en certificering zijn hierin steeds belangrijker. Om te kunnen profiteren van bepaalde garanties of subsidies zijn waarborgen nodig. Het is dus belangrijk dat objecten aantoonbaar duurzaam zijn. Een van de meest bekende keurmerken is het internationaal erkende BREEAM-keurmerk dat gebouwen beoordeelt op verschillende duurzaamheidscategorieën. Ook een pand met een Groenverklaring is interessant, omdat je hiermee tegen een lager rentetarief financieringen kunt regelen.”

Maakt het duurzaamheidsvraagstuk de wereld van vastgoed anders dan dat ‘vroeger’?

“Absoluut. Behalve de aandacht voor duurzaam bouwen en duurzame materialen, is er ook echt een andere mindset nodig. We zijn met veel meer mensen op aarde, de ruimte raakt op. Het is echt een illusie dat iedereen nog over een betaalbare woning met tuin en vier slaapkamers kan beschikken. Bij duurzaam bouwen hoort ook het verkleinen van het woon- en werkoppervlak. Door het aantal vierkante meters te verkleinen, bespaar je op materialen en werkzaamheden én je behoudt ruimte voor andere toepassingen zoals landschap, de aanleg van een zonnepark of nieuwe woonruimte. De steeds populairdere tiny houses en woongemeenschappen met relatief kleine woningen en veel gezamenlijke ruimte, passen goed in dit concept. Van origine bedoeld voor de ‘young professional’, maar gelet op de individualisering van onze maatschappij ook in een behoefte voorziend van bredere doelgroepen en niet alleen in de Randstad.”



**“Hoe klein je ook
begint, elk begin is
een goede stap op weg
naar een duurzamere
portefeuille.”**



Waarom is verduurzamen zo belangrijk?

“Als eerste: het is onvermijdelijk. We kunnen niet doorgaan op de manier zoals we dat nu doen, dat redt de aarde niet. Daarnaast moet je ook voldoen aan de wet- en regelgeving rondom duurzaamheid en energiebesparing. We hebben te maken met de klimaatdoelen en dat geldt ook voor bedrijven en investeerders. Maar verduurzamen is ook echt interessant. Een duurzaam pand heeft een hogere taxatiewaarde, is toekomstbestendig, trekt bewuste huurders aan en draagt bij aan een positief imago. Daarnaast is een duurzaam pand financieel aantrekkelijk omdat de energiekosten lager zijn.”

Zijn er ook haken en ogen aan het starten met verduurzamen?

“Ja, voor veel mensen wel. Nog niet alle verhuurders hebben de intrinsieke motivatie om te verduurzamen, omdat de opbrengsten onduidelijk zijn. De eigenaar investeert in energiebesparende oplossingen en de huurder profiteert daarvan. Een oplossing hiervoor kan zijn om te werken met een vaste, all-in huurprijs waarbij de kosten maar óók de opbrengsten van de verduurzaming voor de verhuurder zijn. Daarnaast zou het helpen als de doelstellingen en de controle vanuit de overheid strenger zouden zijn. Het is nu vaak nog te vrijblijvend, waardoor verduurzaming nog niet overal prioriteit heeft. Meer samenwerking en overleg tussen bedrijven, particuliere investeerders en overheid is cruciaal. Het behalen van de klimaatdoelstellingen vereist echt een integrale aanpak.”

Zijn er nog andere veranderingen in die mindset nodig?

“Vroeger was het meer ieder voor zich. Om echt duurzaam te kunnen bouwen, moeten we een gezamenlijk belang creëren. Het is een samenspel van de zorg voor het milieu, huurderstevredenheid, waardeontwikkeling en een lange levensduur van het vastgoed. Al die aspecten moeten we op een verantwoorde manier samenbrengen. De trend van multifunctioneel vastgoed past hierbij. Plekken waarbij wonen, werken en recreëren in één gebied plaatsvindt, zijn toekomstbestendig.”

“Voor duurzaam bouwen en leven, is er echt een andere mindset nodig. Het is een illusie dat iedereen nog over een betaalbare woning met tuin en vier slaapkamers kan beschikken.”







Onze klant- & investeringsprofielen

VANDERSTELT bemiddelt voor Nederlandse families in solitair vastgoed/portefeuilles vanaf €2,5 miljoen. Voor onze institutionele/buitenlandse beleggers ligt deze grens wat hoger. Wij stellen geen maximum aan de omvang van objecten/portefeuilles. Qua cliënteel bewegen we ons in een breed spectrum en zijn we net zo breed inzetbaar op de deelgebieden waarin wij actief zijn.

Gezocht; kunt u ons helpen?

Voor onze investeerders zijn wij door heel Nederland op zoek naar beleggingen in de volgende segmenten:

 Residential	<ul style="list-style-type: none">• Beleggers huurwoningen• Nieuwbouwwoningen• Studentenhuisvesting• Woningbouwlocaties	<ul style="list-style-type: none">• Transformatiepanden• Getransformeerde woningen• Zorgvastgoed (Ook sale en leaseback)
 Retail	<ul style="list-style-type: none">• Winkelcentra• PDV/GDV (Retail Parcs)• Supermarkten	
 Light industrial/Logistic	<ul style="list-style-type: none">• Bedrijfshallen• Light industrial• Logistic/Warehouses	<ul style="list-style-type: none">• Vrieshuizen• Ook sale and leaseback• Ook nieuwbouw incl. forward funding
 Portfolios	<ul style="list-style-type: none">• Woningen• Hotels• Logistiek/Light industrial• Distressed vastgoed	<ul style="list-style-type: none">• Woningen• Retail• Zorgvastgoed• Kantoren



Uw beleggingsaanbod

Heeft u beleggingsaanbod in hiernaast benoemde deelmarkten? Wij komen graag met u in contact en verzekeren u dat wij uiterst zorgvuldig omgaan met uw informatie. U kunt ons bereiken via info@vanderstelt.com of bel naar 026 205 14 60

FBNed ondersteunt familiebedrijven met kennis, activiteiten en een waardevol netwerk

Familiebedrijven zijn een belangrijke pijler onder de Nederlandse economie. Volgens het CBS telde Nederland begin 2018 bijna 273.000 familiebedrijven en faciliteren familiebedrijven 29% van alle banen in Nederland. Door velen worden familiebedrijven dan ook terecht de hoeksteen van de economie genoemd. FBNed is in 1999 als belangenvereniging opgericht voor en door familiebedrijven. Jacqueline sprak met directeur Albert Jan Thomassen over hoe FBNed ondernemende families bijstaat. Bijvoorbeeld met een actieve, en zoals het nu lijkt succesvolle, lobby voor het behoud van de BOR.

“FBNed heeft op dit moment ruim 240 families die lid zijn. Je mag lid worden als je eigenaar bent van een familiebedrijf en zeggenschap hebt. Je moet actief zijn in het bestuur van de onderneming en een solide intentie hebben om het bedrijf over te dragen aan de volgende generatie”, vertelt Albert Jan. “Ik heb onder mijn relaties ook veel familiebedrijven”, geeft Jacqueline aan. “Vastgoed is kapitaalintensief maar niet zo arbeidsintensief. Deze bedrijven hebben dus niet per definitie veel werknemers. Kunnen dit soort families ook lid worden bij FBNed? “Ja hoor,” geeft Albert Jan aan. “Er zijn geen omzet- en/of FTE eisen aan het familiebedrijf. Grote of kleine familiebedrijven hebben dezelfde vraagstukken. Zij denken allemaal na over loslaten, opvolging, governance en het betrekken van de volgende generatie bij de bedrijfsvoering. Wij zijn geen commercieel netwerk. Onze activiteiten zijn erop gericht om een beter familiebedrijf te worden.”

Verbinden, leren en beïnvloeden

FBNed ondersteunt families met activiteiten die zijn verdeeld in drie pijlers. De eerste pijler is verbinden. Albert Jan: “Dat doen we door familiebedrijfsbezoeken, rondetafelgesprekken, 1 op 1 matching, next generation meetings, etc. Onze Ledenservice is een vraagbaak voor leden, waarmee wij contact leggen tussen families die elkaar kunnen helpen met een bepaald vraagstuk.” De tweede component is: leren. “Daarvoor hebben we een eigen FBNed academie, gericht op ervarend leren en kennis delen. We hebben verschillende kleinschalige programma’s zoals een leiderschapsprogramma voor opvolgers, een programma het familiestatuuut, een masterclass voor toekomstige aandeelhouders en forumgroepen met mensen die eenzelfde rol vervullen in of rond het familiebedrijf. Dit zorgt voor waardevolle meetings en levenslange relaties.” De derde pijler is: beïnvloeden. Hieronder vallen thema’s rondom Public Affairs en Public Relations. Alle activiteiten zijn erop gericht om het ondernemersklimaat van familiebedrijven te verbeteren.

De BOR blijft een hot topic

Jacqueline: “inmiddels heeft het coalitieakkoord meer duidelijk gemaakt over de Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR); een hot topic binnen familiebedrijven. Wat denken jullie hiervan?” Albert Jan: “wij zijn blij dat de coalitie het belang van familiebedrijven en de BOR erkent. Vanuit FBNed hebben we bijna twee jaar lang hard getrokken aan het behoud van deze regeling. Gelukkig heeft de coalitie de handschoen opgepakt. In het coalitieakkoord staat nu dat de continuïteit van familiebedrijven wordt ondersteund door bedrijfsopvolging eenvoudiger en eerlijker te maken. Dit biedt ons de gelegenheid om volgend jaar met het nieuwe kabinet te werken aan het oplossen van knelpunten, wanneer ook de resultaten van de BOR-evaluatie bekend zijn.”

“Groot of klein; familiebedrijven hebben allemaal dezelfde vraagstukken. Zij denken allemaal na over loslaten, opvolging en het betrekken van de volgende generatie bij het bedrijf.”

A long, single-story brick building with a gabled roof and a covered porch, surrounded by trees and a paved path. The building has a red brick facade with white trim around the windows and doors. The roof is dark grey with red tiles. The porch has white columns. The building is surrounded by a paved path and a grassy area with trees. The sky is overcast.

“Familiebedrijven bekijken vastgoed vanuit een duurzaam oogpunt. Families met een landgoed vinden het vaak een maatschappelijke plicht om het landgoed te onderhouden en open te stellen voor bezoekers.”



“De politiek beseft terdege het belang van familiebedrijven. In het coalitieakkoord wordt dit erkend.”

UBO-register

Jacqueline: “Ook het UBO-register is een onderwerp dat erg leeft bij vastgoedfamilies, hoe staan jullie hierin?”
 Albert Jan: “Er is een Europese richtlijn, aangenomen door het Europees parlement. De Nederlandse regering moet dit wel uitvoeren. Gelukkig is er wel gekozen voor een minimale variant. Waar de privacy beschermd kan worden, is dat gebeurd, maar wij vinden het toch nog steeds een schending van de privacy. Het is een disproportionele maatregel. Er loopt nog een zaak bij het Europese Hof van Justitie. Volgende zomer wordt de uitspraak hierover pas verwacht. Om het doel (fraude en criminaliteitsbestrijding) te bereiken, is deze maatregel niet nodig. Het is de vraag of de rechter dat ook vindt.”

Grote betrokkenheid

Jacqueline: “Welke thema’s, naast opvolging, spelen er op dit moment binnen Nederlandse familiebedrijven?”
 Albert Jan: “Dat is bijvoorbeeld duurzaamheid, digitalisering, innovatie, werkgeverschap en de maatschappelijke rol van het bedrijf. Familiebedrijven zijn van nature duurzaam, want ze zijn gericht op continuïteit en het overdragen aan de volgende generatie. Duurzaamheid ligt niet alleen op het vlak van energie en klimaat, maar ook op het gebied van werkgeverschap en educatie. Zo zien we bij familiebedrijven regelmatig dat er bijvoorbeeld studiefondsden zijn voor kinderen van werknemers. Familiebedrijven gaan voor de lange termijnrelatie. In de coronacrisis profiteren ze daarvan met betrekking tot de schaarste van materiaal en personeel. Deze bedrijven hebben vaak al generaties lang dezelfde leveranciers en daardoor hebben ze een streepje voor. Ook zien we dat de familiebedrijven bijvoorbeeld onderling personeel uitleenen.”

Duurzaam investeren in vastgoed

Jacqueline: “Vastgoed speelt vaak een belangrijke rol bij vermogende families. Zo zijn er de families die het vastgoed bezitten als bedrijfsmiddel voor hun core-bedrijfsactiviteiten of om stabiele cashflows buiten de onderneming en spreiding in het familievermogen te realiseren. Maar soms ook om ideologische redenen, zoals met landgoederen. Zien jullie dat ook bij familiebedrijven?”
 Albert Jan: “Familiebedrijven bekijken vastgoed ook vanuit een duurzaam oogpunt. Families met een landgoed vinden het vaak een maatschappelijke plicht om het landgoed te onderhouden en open te stellen voor bezoekers. Ze voelen een verantwoordelijkheid naar hun omgeving en de regio. Investeren in de ontwikkeling van vastgoed is bij familiebedrijven soms al drie generaties een belangrijk onderdeel van de bedrijfsvoering. De jongere generatie wil daarbij steeds vaker maatschappelijke impact maken, dat kan onder andere in vastgoed. We zien ook dat familiebedrijven gezamenlijk investeren in vastgoed, soms vanuit persoonlijke drijfveren. Zo heb ik al meegemaakt dat een aantal families samen een woon-zorgcomplex oprichtte omdat hun eigen ouders op leeftijd kwamen. Dat bleek zo succesvol dat ze het concept later uitgebreid hebben en meer zorglocaties zijn gestart.”



“De jongere generatie wil steeds vaker maatschappelijke impact maken, dat kan onder andere in vastgoed.”

Over FBNed

FBNed is hét inspirerend netwerk voor families die eigenaar zijn van een familiebedrijf. Wij helpen hen in hun ontwikkeling om een nog sterker familiebedrijf te worden. Daarnaast promoten we de maatschappelijke rol van familiebedrijven en zetten we ons in voor een goed familiebedrijvenklimaat in Nederland. FBNed biedt de mogelijkheid om ervaringen uit te wisselen, inzichten en ideeën op te doen over belangrijke uitdagingen zoals opvolging, governance, leiderschap, eigendomstrategie en de gevoeligheden tussen familie en bedrijf. Kenmerkend voor de activiteiten van FBNed is dat leden elkaar in een vertrouwelijke en openhartige sfeer ontmoeten en van elkaar leren. www.fbned.nl





Onze achterban is en blijft
ook nu op zoek naar:

WONINGEN | ONWIKKELING | WONINGBOUW- & ZORGLOCATIES

- Beleggershuurwoningen: *nieuw en bestaand*
- Samenwerking met ontwikkelaar t.b.v. de combi forward funding en (gedeeltelijke) afname van de woningen
- (Her-) ontwikkelingslocaties t.b.v. woningbouw en of zorg
 - Sale and Leaseback van zorgvastgoed

*En daarnaast ook naar vastgoed dat voldoet aan het
investeringsprofiel (zie pagina 14)*

Monetair econoom Edin Mujagic:

“Ja, de inflatie blijft hoog. En tóch is de toekomst zonnig.”

De gemiddelde inflatie in de Eurolanden ligt rond de 4%. In de VS is dat zelfs zo'n 6%. Vorig jaar was de inflatie 'slechts' 1,28%. Maar als we het aan de gemiddelde mens op straat zouden vragen, zullen er maar weinig mensen het idee hebben dat de inflatie de afgelopen jaren laag is geweest. Hoe dit komt, hoe inflatie ontstaat, wat de verwachtingen voor de toekomst zijn én hoe we ons vermogen hiertegen kunnen beschermen, vroeg Jacqueline aan econoom, publicist en spreker Edin Mujagić.



Jacqueline: “Hoe zit het nou precies met die inflatie? Waar zitten we op en hoe wordt dat berekend?” Edin: “Sinds 2009 hebben we, de jaren optellend, te maken met ongeveer 15% inflatie. De inflatie is een poos heel laag geweest, maar mensen voelen het wel degelijk in hun portemonnee. Dat komt door de manier waarop inflatie berekend wordt. Zaken waar je elke maand je geld aan uitgeeft, zoals je eigen risico en de premie zorgverzekering, zitten er bijvoorbeeld niet in. En die zijn juist flink gestegen. Net als de huizenprijzen. Ook deze worden nauwelijks meegenomen in de systematiek van inflatiecijfers. En doorgaans worden zaken die we regelmatig kopen, denk aan eten of energie, duurder. Dat computers, vakantiehuizen of mobieltjes goedkoper worden, drukt inflatie omlaag maar dat zijn zaken die we minder frequent kopen. Zo krijg je officieel een lage inflatie, terwijl de man op straat dat niet voelt.” Waarom wordt de berekening van de inflatie dan niet aangepast, vraagt Jacqueline zich af. Edin: “Deze definitie van inflatie is al heel lang hetzelfde. Toeval of niet, maar de overheid heeft er belang bij om de inflatie lager voor te stellen. Als de inflatie laag is, is de rente ook laag. Dat is gunstig voor iedereen met schulden, zoals overheden. De methode en definitie van inflatie is overigens in de VS sinds 1995 negen keer aangepast. Steeds kwam de inflatie lager uit dan bij de methode daarvoor. Ik wil daar geen conclusies aan verbinden, maar het is wel vreemd.”

“Als je nu een (privé) hypotheek kan afsluiten met een rente van 1,8%, en de inflatie moet daar nog van af, dan heb je in feite een negatieve hypotheekrente. Mooier kan het niet worden.”

We hebben te veel geld

Jacqueline: “De inflatie lijkt dus lange tijd kunstmatig laag gehouden te zijn. Waarom is nu, kijkend naar alle berichtgeving in de media, dan wel de geest uit de fles?” Edin: “Het is makkelijk om grondstoffenschaarste, vakbonden of de olieprijs de schuld te geven. Maar dat zijn slechts aanleidingen. De oorzaak is altijd: er is te veel geld in omloop. De afgelopen jaren is er heel veel geld bijgedrukt. Van alle Amerikaanse dollarbiljetten die sinds het bestaan van de dollar in omloop zijn, is 20% vorig jaar gedrukt! Als je zou stoppen met geld drukken, wordt het schaars en dat leidt tot een hogere rente op schulden. Dat brengt veel overheden en bedrijven in de problemen.” Ook corona heeft bijgedragen aan de inflatie. “Fabrieken zijn dicht geweest, dus er is onvoldoende geproduceerd. Ineens is er veel vraag en zijn er veel schepen nodig. Die zijn er niet, dus de prijs voor het verschepen stijgt enorm. Dat veroorzaakt een deel van de hoge inflatie”, aldus Edin. Het goede nieuws: dit gaat over. “De vraag wordt weer lager, de normale productie wordt hervat, logistieke problemen lossen op. Ook hier is het bijdrukken van geld deel van het probleem. We hebben te veel geld om al die spullen te kunnen kopen. De vraag overstijgt het aanbod en dat drijft de prijs op. En dát is wel een structurele ontwikkeling.”



“Huuropbrengsten leveren elke maand cashflow op. Ook biedt het bezit van vastgoed een vrij zekere waarde­stijging voor de toekomst.”

Economie gebaseerd op schulden

“Op het gebied van rente is er de laatste jaren veel gebeurd,” geeft Jacqueline aan. “De hypotheekrente in de jaren 70 was 14-15%, dat is nu niet meer voor te stellen. Waar komt die verandering vandaan? “Ons economisch model sinds de jaren 70, meer specifiek sinds 15 augustus 1971 (zo’n belangrijke dag in de economische historie dat ik er eerder dit jaar een boek aan gewijd heb), is gebouwd op schulden aangaan”, legt Edin uit. “We spelen een soort spel waarbij we steeds afhankelijker worden van veel schulden. Er zijn voorwaarden om dat spel aan de gang te houden. De eerste is: bedrijven, overheden en huishoudens hebben de wil en de ruimte om nieuwe schulden aan te gaan. ‘Je kan beter nu lenen, want volgend jaar is alles duurder.’ De tweede voorwaarde is: de rente moet stelselmatig zakken. Rentestijging en meer schulden aangaan, gaat niet goed samen. Inmiddels krijgen we wel een kentering. Nieuwe leningen aangaan wordt steeds moeilijker. Banken zijn strenger, een top-hypotheek krijg je niet meer zo makkelijk. De schuldenlast is de afgelopen jaren te zwaar geworden. We zitten aan een plafond. En de rente is 0 procent.”

Het is echt aan te raden om te zoeken naar alternatieven voor spaargeld. Investeren in vastgoed is zo’n alternatief en met inflatie-hedge.



Vastgoed als goede inflatiehedge

Jacqueline: “Wat betekent die lage rentestand voor de vastgoedmarkt?” Edin: “Centrale banken kunnen het zich niet permitteren dat rentes gaan stijgen, want dan krijgen heel veel overheden, gezinnen en bedrijven grote problemen. Het probleem nu is echter dat ook de spaarrente 0% of zelfs negatief is. Inmiddels moet je betalen voor je kapitaal, dus mensen zoeken naar alternatieven.” Jacqueline: “Kan investeren in vastgoed hierin een rol spelen? Vastgoed is tenslotte een goede inflatie-hedge gebleken...” Edin: “Ja, één zo’n alternatief voor spaargeld is vastgoed kopen en verhuren. De huuropbrengsten leveren elke maand cashflow op. Ook is de kans groot, historisch gezien, dat het bezit van vastgoed een vrij zekere waardestijging voor de toekomst zal bieden.” Jacqueline: “Heb je nog meer tips voor vastgoed-eigenaren?” Edin: Het is aantrekkelijk om de hypotheekrente zo lang mogelijk vast te zetten. Het moet wel heel gek lopen, wil je de komende 30 jaar nog lager uitkomen dan nu. Als je nu een (privé) hypotheek kan afsluiten met een rente van 1,8%, en de inflatie moet daar nog van af, dan heb je in feite een negatieve hypotheekrente. Mooier kan het niet worden.”

Spaargeld kost je geld

Jacqueline: “Gezien de logica in economische systemen, zou je denken dat de inflatie in de nabije toekomst weer lager wordt, toch?” Edin: “Ja, ik verwacht de komende jaren 2-3% inflatie per jaar. Dat betekent niet dat prijzen gaan dalen. Wel dat ze i.p.v. met 4% met 2,5% gaan stijgen. De vergrijzing is een feit, arbeid wordt schaars. Wat schaars is, wordt duurder. De loonkosten gaan stijgen en dat wordt doorberekend. Dat gecombineerd met het vele nieuwe geld, maakt dat die inflatie zich gaat begeven naar 2-3%. 2,5% inflatie klinkt niet zorgwekkend, maar dat is het wel. Een inflatie van 2,5% hebben we vaker gehad, maar toen bedroegen de spaarrentes 4-5%. Straks hebben we 2,5% inflatie, de centrale banken verhoogt de rente niet, dus de spaarrente blijft nog heel lang rond 0%. De gemiddelde Nederlander heeft €50.000,- spaargeld. Met 2,5% inflatie kost alleen dit je elk jaar al €1.250,-. Sparen betekende vroeger een laag maar positief rendement. Inmiddels betekent sparen gegarandeerd verlies. Je verliest elk jaar zo’n 2,5% vanwege de inflatie. Daarnaast betaal je nog belasting o.b.v. een fictief rendement in box 3 en tenslotte krijg je van je bank een spaarvergoeding van -0,5% tot 0%. Mensen gaan spaargeld dus anders inzetten. Het belangrijkste hierbij: spreid je geld. Zet niet alles in op goud, aandelen of vastgoed. Door te spreiden, heb je meer kans op goed rendement en ben je beter beschermd. En, ook zeer belangrijk: je beleggingshorizon moet 5 jaar of langer zijn.”

Alternatieven zoeken voor spaargeld

“Edin, hoe kun je nou anticiperen op inflatie,” vraagt Jacqueline. “Door te beleggen in bedrijven of sectoren die hebben bewezen dat ze kosten kunnen doorberekenen aan de voorkant, zonder dat het ten koste gaat van de winst. Bedrijven in de technologie en telecom kunnen makkelijk hun prijzen verhogen, want we vinden dat we niet zonder kunnen. Ook vastgoed biedt inflatiebescherming. Huren worden elk jaar aangepast o.b.v. inflatie, dat is een automatische en maatschappelijk geaccepteerde correctie voor stijgende prijzen. Vastgoed is dus op de lange termijn een waardevaste investering. Wel moet je alert zijn op het feit dat vastgoed minder snel liquide te maken is, mocht daar behoefte aan zijn. Verder kan gedacht worden aan edelmetalen en obligaties die gerelateerd zijn aan inflatie. Het is echt aan te raden om te zoeken naar alternatieven voor spaargeld.”



Recessie op komst?

Jacqueline: “Corona heeft geleid tot een recessie, gaan we nu weer de goede kant op?” Dat valt te bezien, aldus Edin. “Deze recessie was niet alleen de kortste recessie ooit, die was ook fors. En toch hebben velen er eigenlijk niet veel van gemerkt. Dat heeft alles te maken met de steunmaatregelen. De volgende recessie zal veel heviger worden. Bij de vorige recessie konden de centrale banken nog rentes verlagen en overheden heel veel geld lenen. Dat betekent dat de schuld nu veel hoger ligt dan daarvoor. Die ruimte om dat weer te doen, is er nu niet meer.”

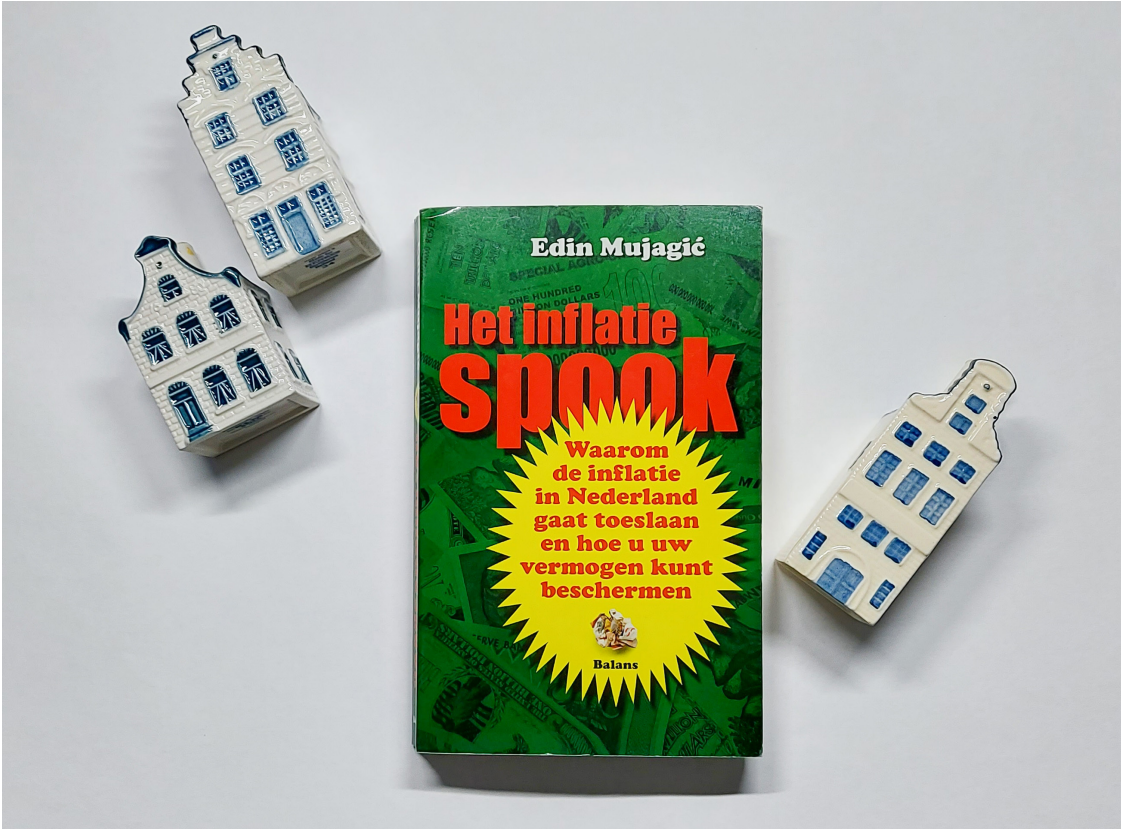
Het is echt aan te raden om te zoeken naar alternatieven voor spaargeld. Investeren in vastgoed is zo’n alternatief en met inflatie-hedge.

Zonnige toekomst

Maar er zijn ook lichtpunten, benadrukt Edin. “Als eerste; onderschat nooit het vermogen van centrale banken om met zeer bijzondere oplossingen te komen. Dat hebben we gezien met de 0% rente, het opkopen van obligaties, enzovoort. Als het eropaan komt, komen ze ongetwijfeld weer met iets nieuws. Als tweede en veruit het belangrijkste; we staan aan de start van een nieuwe tijd. We werken nu noodgedwongen thuis, dat wordt de standaard. Nieuwe technologieën en toepassingen gaan onze economie en ons dagelijks leven radicaal wijzigen. In 1962 voorspelde Kennedy dat er voor het eind van het decennium een man op de maan zouden staan. Iedereen was lyrisch, behalve NASA, want de technologie was er nog niet. In die jaren erna startten allerlei instanties een wedloop om de technologie uit te vogelen. En het lukte. Die technologie werd weer gebruikt voor andere sectoren en drong breed de maatschappij in. Het onbereikbaar geachte doel werd een vonk om de hele maatschappij te veranderen. Wat de wens naar de Maan te vliegen in 1962 was, is de wens de CO2-uitstoot te halveren en volledig te stoppen in de komende decennia, nu. Nu hebben we nog niet de technologie om die klimaatdoelstellingen te halen. Maar overheden, universiteiten etc. investeren daar heel veel geld en energie in, dus dat gaat lukken, net zoals het gelukt is op de Maan te landen. De opbrengst daarvan zal weer leiden tot nieuwe sectoren en toepassingen. De toekomst is wel degelijk zonnig en we gaan goede tijden tegemoet. Dat het nu somber lijkt, wil niet zeggen dat je ook somber moet zijn.”

Over Edin Mujagić

Edin Mujagić is een Bosnisch-Nederlandse econoom, publicist en spreker. Hij is hoofdeconoom bij OHV vermogensbeheer en schreef diverse boeken over economische onderwerpen, waaronder ‘Monetaire geschiedenis van Nederland’ (2016), ‘Het inflatiespook’ (2009), ‘10 Jaar euro: biografie van een jonge wereldmunt’ (2009) en ‘Geldmoord’ (2012). Zijn meest recente boek is ‘Keerpunt 1971: over staatsschulden, werkende armen en nieuwe economische groei’ (2021) dat inmiddels de derde druk beleeft. Edin werd geboren in Bosnië en kwam begin jaren 90 met zijn ouders en zijn zusje via omzwervingen als vluchteling in Nederland terecht. Hij leerde zichzelf Nederlands en ging uiteindelijk economie studeren in Tilburg.



**“Dat het nu somber lijkt,
wil niet zeggen dat je ook
somber moet zijn.**

MARKTONDERZOEK:

Alle NL transacties in Q3 2021
bij ons in beeld en voor u in kaart gebracht

“VANDERSTELT informeert haar cliënten proactief over de belangrijke spelers, trends, prijzen en rendementen.”

Altijd actueel inzicht en optimaal advies

Wij volgen de vastgoedmarkt en alle gerealiseerde transacties in Nederland op de voet. Door dit dagelijks te doen, hebben we altijd een actueel marktbeeld. Wat gebeurt er in welke regio en in welk segment van de markt? Allemaal belangrijke beleggingsinformatie waar onze cliënten hun voordeel mee doen.



Alle markttransacties in Nederland (Kadaster Q3 2021)

TRANSACTIE VOLUME PER PROVINCIE - Q3 2021								Mutaties t.o.v. Q2 2021	
PROVINCIE	1-2 mln	2-3 mln	3-5 mln	5-10 mln	10-20 mln	20 mln+	Totaal		
Noord-Holland	169	58	47	34	19	20	347	+ 5%	
Zuid-Holland	174	66	47	40	19	26	372	- 1%	
Zeeland	22	6	4	4	6	1	43	+ 48%	
Utrecht	68	27	18	21	5	10	149	- 1%	
Noord-Brabant	135	42	45	22	18	20	282	+ 20%	
Gelderland	119	46	33	20	14	6	238	+ 28%	
Limburg	32	14	15	6	1	6	74	- 17%	
Flevoland	23	5	7	6	3	2	46	+ 48%	
Groningen	17	1	9	3	3	8	41	- 32%	
Friesland	27	4	9	1	0	0	41	- 16%	
Drenthe	27	4	6	2	0	1	40	+ 60%	
Overijssel	47	22	18	9	3	7	106	+ 16%	
Totaal	860	295	258	168	91	107	1779	+ 8%	
Mutaties t.o.v. Q2 2021	+ 8%	+ 13%	+ 4%	- 8%	- 15%	+ 98%	+ 8%		

TRANSACTIES PER SEGMENT & PROVINCIE - Q3 2021									Mutaties t.o.v. Q2 2021	
PROVINCIE	Winkelruimte	Industrie	Kantoorruimte	Woonruimte	Zorg	Onderwijs	Overige	Totaal		
Noord-Holland	27	44	30	122	6	2	17	248	+ 12%	
Zuid-Holland	21	49	36	81	0	1	25	213	- 1%	
Zeeland	5	3	3	9	0	0	6	26	+ 63%	
Utrecht	10	20	21	31	1	3	8	94	+ 8%	
Noord-Brabant	26	56	33	49	1	3	20	188	+ 28%	
Gelderland	18	34	29	56	5	2	13	157	+ 44%	
Limburg	5	4	8	13	1	2	11	44	- 17%	
Flevoland	4	6	5	7	0	0	2	24	+ 41%	
Groningen	6	4	7	10	0	0	1	28	- 28%	
Friesland	2	6	7	9	1	0	5	30	+ 15%	
Drenthe	2	5	4	9	0	0	2	22	+ 57%	
Overijssel	11	16	9	19	1	1	10	67	+ 16%	
Totaal	137	247	192	415	16	14	120	1141	+ 14%	
Mutaties t.o.v. Q2 2021	+ 4%	+ 12%	- 8%	+ 30%	+ 7%	+ 75%	+ 18%	+ 14%		

Voetnoot: alle in het kadaster gemelde transacties > 1mln in Q3 2021 (bron: Kadaster & Researchteam VANDERSTELT. Omissies voorbehouden). De gecombineerde transacties die betrekking hebben op meerdere objecten in één transactie en gelegen in meerdere provincies worden toegewezen aan de provincie waarvan de plaats als eerste wordt benoemd in transactieoverzicht van het Kadaster.

Nyenrode, duurzaamheid en het Familiebedrijf:

een logische combinatie

Duurzaamheid is een onderwerp dat veel aandacht krijgt binnen het familiebedrijf. Dat merken wij bij VANDERSTELT bij onze vastgoedfamilies, maar blijkt ook uit een onderzoek dat universiteit Nyenrode samen met adviesbureau RSM verrichtte. Jacqueline sprak met de onderzoekers; hoogleraar Roberto Flören en fiscalist Laura Bles-Temme.



Universiteit Nyenrode doet continu onderzoek, ook op het gebied van familiebedrijven. Gemiddeld één keer in de twee jaar gaat het om een grootschalig onderzoek onder familiebedrijven. Het onderzoek duurzaamheid en het familiebedrijf is nog een stuk omvangrijker uitgevallen dan vooraf verwacht. Niet zo vreemd, geeft Roberto aan: “Duurzaamheid is een groot thema, een containerbegrip. Iedereen heeft er een mening over, maar lang niet iedereen weet waar te beginnen. Duurzaamheid gaat niet alleen over broeikas effecten, maar ook over hoe ga ik met mijn personeel om, welke leveranciers kies ik uit, enzovoort. Voor het onderzoek hebben wij het begrip duurzaamheid verdeeld in vier dimensies: economisch, ecologisch, sociaal en goed bestuur. Als familie hoeft je niet alleen aan de grote duurzaamheidsdoelstellingen te werken, je kunt ook kleine en concreter met deze vier dimensies aan de gang gaan. Iedereen kan een steentje bijdragen aan duurzaamheid.”

De vier dimensies van duurzaam ondernemen

Economisch:	Duurzaam klantportfolio, positieve impact van diensten en producten, selectie van duurzame leveranciers.
Ecologisch:	Uitstoot van broeikasgassen, energieverbruik, verantwoord grondstoffengebruik.
Sociaal:	Gezondheid en welzijn van medewerkers, diversiteit, gelijkheid en inclusie, verbetering van arbeidsomstandigheden, maatschappelijke betrokkenheid.
Goed bestuur:	Bedrijfscultuur en motivatie duurzaam gedrag medewerkers, integriteit, gedragscodes en compliance, inrichting goed bestuur, voorbeeldgedrag en besluitvorming.

“Als bouwer of projectontwikkelaar kun je makkelijker verschil maken. Bouwmethodes of materialen zijn relatief eenvoudig te verduurzamen.”

Intrinsieke motivatie maakt het verschil

Jacqueline: “Hebben jullie onverwachte uitkomsten gevonden? Is het bijvoorbeeld zo dat familiebedrijven duurzamer zijn dan niet-familiebedrijven? Roberto: “We zagen vooral verschillen in drijfveren, onafhankelijk van de verdeling familiebedrijven/niet-familiebedrijven. De koplopers in duurzaamheid hebben interne drijfveren. De achterblijvers doen het meer omdat ze gedwongen worden door wet- en regelgeving of omdat de buitenwereld er om vraagt. Daar ontbreekt de intrinsieke motivatie.” Jacqueline: “Zien jullie bij de koplopers en achterblijvers verschillen in sectoren? Is het zo dat bijvoorbeeld een bouwbedrijf minder duurzaam is dan een telecombedrijf?” Roberto: “Die verschillen hebben we geprobeerd te zoeken, maar niet gevonden. Het is heel opmerkelijk dat als je de koplopers en de achterlopers splitst, ze op alle wezenlijke elementen van elkaar verschillen. Echt significant verschillen, maar niet in groot of klein, welke sector, enzovoort. Het is écht een verschil in mindset.”



Generatieverschil

Jacqueline: “Ik merk in klantgesprekken dat vooral de jonge generatie het onderwerp duurzaamheid hoger op de familie-agenda wil plaatsen vanuit een intrinsieke motivatie. Zien jullie verschil in de aanpak bij familiebedrijven?” Laura: “Familiebedrijven zijn vaak veel wendbaarder. Ze zetten de stip op de horizon en beginnen gewoon met een eerste stap. Familiebedrijven hebben meer oog voor de lange termijn horizon. Iedereen wil een duurzaam bedrijf doorgeven aan de volgende generatie. Daarbij zien we hoe belangrijk die intrinsieke motivatie is. Als de beslisser echt wil, kan er heel veel veranderen. Roberto vult aan: “Er zijn steeds meer ondernemers die nadenken over wat ze achterlaten, en niet alleen financieel. Het is niet meer vanzelfsprekend dat kinderen het bedrijf overnemen. Als je een niet-duurzaam bedrijf hebt, willen ze het sowieso niet overnemen. Als je het aantrekkelijk wil maken, moet je dus ook wat doen voor de omgeving, je personeel... je moet echt wat moois achterlaten. “Kinderen houden de ouders ook scherp”, weet Laura. “Ze worden vegetariër, veroordelen de dikke auto’s van hun ouders, etc. De jonge generatie denkt vaak duurzamer. Dat knettert soms aan de keukentafel.”

Drijfveren voor duurzaamheid bij familiebedrijven

Interne waarden:	Verplicht voelen ten opzichte van toekomstige generaties, aansluiten op de familiewaarde van onze eigenaren, verbonden voelen met de gemeente en regio, goed voor de reputatie.
Externe waarden:	Omdat onze werknemers/ klanten/ financiers/ leveranciers het belangrijk vinden dat wij duurzaam zijn, omdat we gedwongen worden door overheid en wetgeving.
Economische waarde:	Omdat wij hiermee op de lange termijn beter gaan presteren, omdat we hiermee onze kosten kunnen reduceren.

“Familiebedrijven vinden dingen vaak vanzelfsprekend en realiseren zich niet altijd dat ze al heel goed op weg zijn op het gebied van duurzaamheid. Ze mogen best minder bescheiden zijn.”





“Familiebedrijven zijn vaak veel wendbaarder. Ze zetten de stip op de horizon en beginnen gewoon.”

Vastgoedfamilies

Jacqueline: “Wat is jullie beeld bij vastgoedfamilies; zijn dat eerder koplopers of achterblijvers?”

Roberto: “In elke sector vind je koplopers en achterblijvers. Wel is het zo dat je bijvoorbeeld als bouwer of projectontwikkelaar makkelijker verschil kunt maken. Bouwmethodes of materialen zijn relatief eenvoudig te verduurzamen. Ook vastgoedfamilies hebben op alle onderdelen mogelijkheden. Van energielabels tot ketels en verf, dat kan allemaal duurzamer. Maar duurzaam bouwen is ook: wat doe je met de omgeving, hoe lever je een pand op. Daar kun je heel veel in winnen. Op het economische vlak geldt: met wie werk je samen, hoe ga je om met de gemeente, wie laat je je appartementen bewonen? Op het sociale vlak: waar beleggen we in, hoe ga je met je personeel om, streef je naar diversiteit in je personeel? Daar is voor heel veel bedrijven nog veel te winnen, maar kun je ook vrij eenvoudig stappen in maken.” Laura: “Op maatschappelijk en sociaal gebied kun je veel doen. Denk aan impact in de regio, sponsoring van de lokale sportclub, enzovoorts.” Roberto: “Familiebedrijven vinden dingen vaak vanzelfsprekend en realiseren zich niet altijd dat ze al heel goed op weg zijn op het gebied van duurzaamheid. Ze mogen best minder bescheiden zijn. Vier successen, laat zien wat je doet, dat je voor je regio en je mensen zorgt. Daar mogen ze trots op zijn!”

Controle en bewijslast

Jacqueline: “Ergielabels maken duurzaamheid op pand-niveau behoorlijk concreet, hoe kun je duurzaamheid op de andere dimensies inzichtelijk maken?” Laura: “We zullen steeds meer moeten gaan rapporteren over duurzaamheid. Dat wordt een van de kerndragers waar bedrijven op beoordeeld worden. Europese wetgeving verplicht grote bedrijven om vanaf boekjaar 2023 te gaan rapporteren over duurzaamheid. Deze informatie moet ook getoetst worden door een accountant, wat de kwaliteit verbetert. Dit zal een grote push geven in de richting van verdere verduurzaming. We zien ook dat bedrijven die zich met dit thema bezighouden al vrijwillig rapporteren. Ze willen hun resultaten laten zien. Een vorm van controle en eenduidigheid is ook belangrijk. Voor ons onderzoek spraken wij met John Thijssen, de CEO van Barenbrug en met Bas Barenbrug, lid van de RVC. Zij zijn ervoor om auditors te laten controleren of de dingen die een bedrijf claimt op het terrein van duurzaamheid wel echt waar zijn. Dat als je claimt het verschil te maken op energieverbruik, dat dat ook gecontroleerd wordt.”



“Duurzaam bouwen is ook: wat doe je met de omgeving, hoe lever je een pand op? Daar kun je heel veel in winnen.”

Gebrek aan kennis

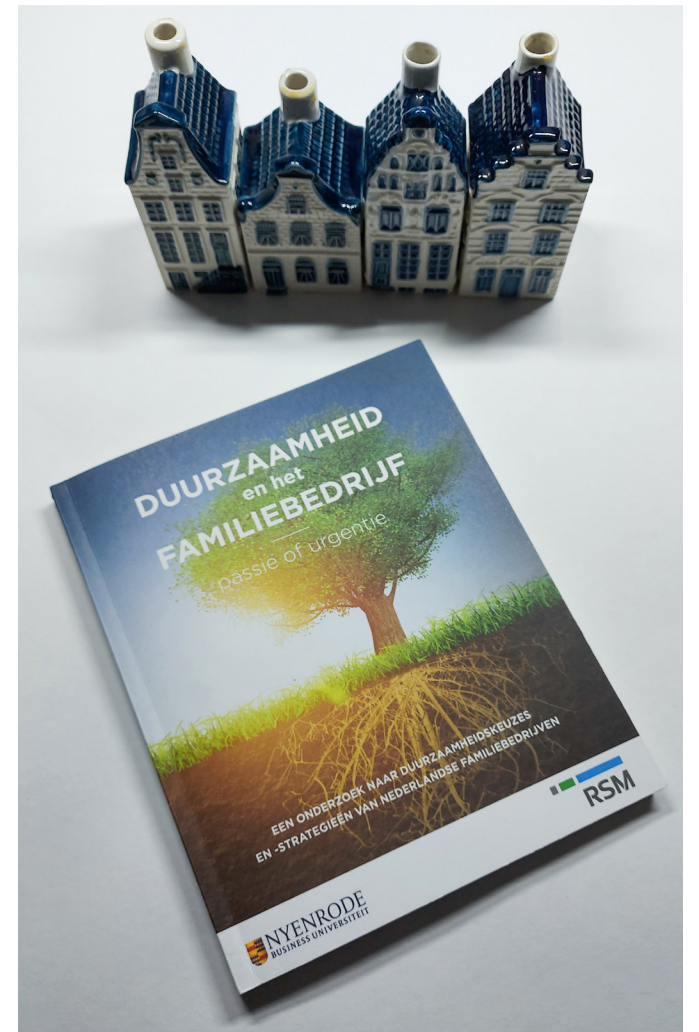
Jacqueline: “Een zorgwekkende belemmering om duurzaam te ondernemen, is het gebrek aan kennis, met name de kennis van subsidiemogelijkheden. Hoe is dat op te pakken?” Laura: “Bedrijven moeten zich echt laten adviseren. Duurzaamheid is zo’n breed onderwerp, zelfs adviseurs zijn nog aan het zoeken. Maar een goede sustainability adviseur helpt je echt verder. Ook een 0-meting is belangrijk. Die laat zien wat je nu al goed doet. Dat kan heel verassend zijn!” Roberto: “Het is inderdaad een hele spaghetti, waar moet je aan trekken? Je hebt kennis van anderen nodig om te beginnen, maar het begint met de motivatie. Als die er is, kun je je daarna laten ondersteunen bij de doelen die je wilt bereiken. Als je support zoekt, word je zoveel wijzer.”

Rol van de eigenaar

Jacqueline: “Is het slim om direct breed te beginnen met duurzaamheid of beter eerst met een van de vier segmenten?” Roberto: “Het belangrijkste is om gewoon te beginnen. Duurzaamheidsbeleid heeft veel invloed op alle aspecten van de bedrijfsvoering. Je moet de visie neerzetten, gewoon beginnen en je dan realiseren dat je op meerdere schakborden tegelijk speelt. Dat is niet makkelijk, maar zeker doenbaar. Bij familiebedrijven zien we dat de eigenaren, samen met de directie, een heel belangrijke rol spelen. Als zij zich hard maken voor duurzaamheid, kunnen er snel stappen gezet worden. Meestal staan er dan wel ambassadeurs in de organisatie op om het thema verder uit te dragen in de dagelijkse praktijk en besluitvorming, maar de DGA/CEO is de belangrijkste beïnvloeder en krachtbron van het succes van duurzaamheid in het familiebedrijf.”

Vier korte oefeningen voor goed voorouderschap

1. Behandel mensen gelijkwaardig, ongeacht wanneer ze geboren zijn.
2. Weeg het welzijn van hen die leven af tegen het welzijn van hen die nog geboren moet worden.
3. Beeld je de wereld in die voor jezelf zou wensen als je niet zou weten in welke generatie je geboren zou worden.
4. Behandel toekomstige generaties zoals jij de vorige generaties behandeld willen worden.



“Duurzaamheidsbeleid heeft veel invloed op alle aspecten van de bedrijfsvoering. Je moet de visie neerzetten, gewoon beginnen en je dan realiseren dat je op meerdere schaakborden tegelijk speelt.”





Prof. Dr. Roberto H. Flören

Roberto is als RSM hoogleraar familiebedrijven en bedrijfsoverdracht verbonden aan Nyenrode Business Universiteit. Hij is geboren en getogen in een familiebedrijf en heeft de opvolging in het eigen familiebedrijf meegemaakt. Sinds 1992 is hij verantwoordelijk voor het onderzoeksprogramma onder familiebedrijven op Nyenrode. Ook is hij academisch directeur van het Private Wealth managementprogramma op Nyenrode en commissaris bij verschillende familiebedrijven.



Mr. Laura Bles-Temme

Laura werkt sinds 1994 als belastingadviseur voor RSM en is sinds 2007 partner. Daarnaast is ze practice leader Tax binnen RSM. Laura studeerde Fiscaal Recht aan de Universiteit van Amsterdam en maakte acht jaar deel uit van het bestuur van de Nederlandse Orde voor Belastingadviseurs. Laura is gespecialiseerd in DGA-advisering, (her)structurering en bedrijfsopvolging, adviseren familiebedrijven, opstellen familiestatuten, begeleiding boekenonderzoek, horizontaal toezicht en optimaliseren fiscale positie.

Over het onderzoek

Het onderzoek 'Duurzaamheid en het familiebedrijf, passie of urgentie' is een onderzoek naar duurzaamheidskeuzes en -strategieën van Nederlandse familiebedrijven. Wilt u graag een eigen exemplaar van het onderzoek ontvangen, vraag het dan aan op:

www.rsmnl.com/aanvraagrapport.



TRACKRECORD: Gerealiseerde transacties door VANDERSTELT

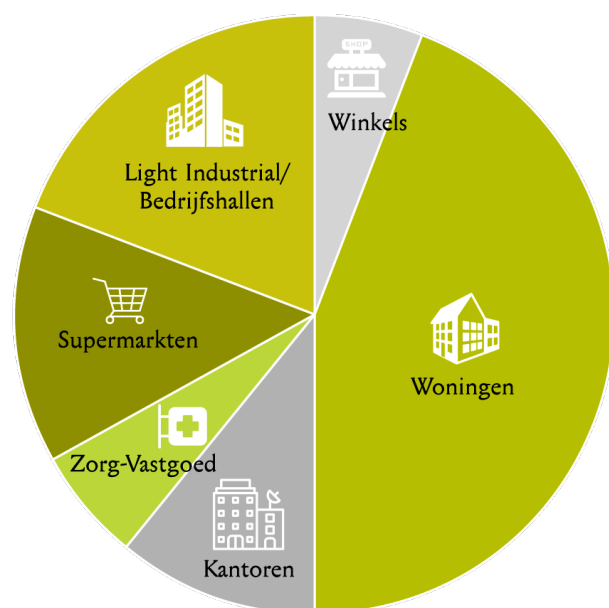
“Betrouwbaar en integer
brengen wij doelgericht vraag
& aanbod in heel Nederland
bij elkaar en werken wij onder
de radar aan het sluiten van
succesvolle transacties.”

Gerealiseerde 'off market' transacties

VANDERSTELT is in heel Nederland
actief. Wij adviseren en ontzorgen
onze relaties bij vele transacties in
diverse vastgoedsegmenten, zowel
in de aankopende als de verkopende
adviseursrol.



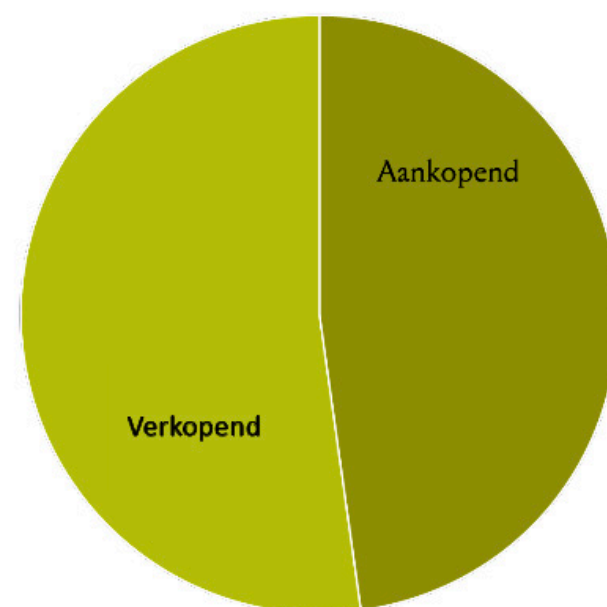
Zoals u ziet op de VANDERSTELT
kaart hebben wij transacties
begeleid door heel Nederland.



Brede scope op vastgoedbeleggingen

Samen met onze opdrachtgevers hebben we 'onder de radar' veel vastgoedtransacties gerealiseerd in met name de volgende segmenten:

- Winkels
- Woningen
- Kantoren
- Zorgvastgoed
- Supermarkten
- Light industrial/bedrijfshallen



Aankopend of verkopend adviseur

Onze rol verschilt per opdracht. We hebben onze loyale achterban begeleid & ontzorgd in de rol van:

- Aankopend transactieadviseur
- Verkopend transactieadviseur

Brede scope op vastgoedbeleggingen

Benieuwd naar waar we met onze onderscheidende aanpak voor u het optimum in een transactie kunnen gaan vinden bij het aan- of verkopen van vastgoed? Wij komen graag met u in contact!



Wetsvoorstel Excessief lenen van de BV:

Leent u vanuit de BV aan uzelf in privé?

De wet excessief lenen vergt dan uw aandacht. Samen met BDO brengt VANDERSTELT voor u in kaart hoe het precies zit.

Zomer 2020 is het wetsvoorstel excessief lenen bij de eigen vennootschap gepubliceerd. Op grond van dit wetsvoorstel mag een aandeelhouder nog slechts € 500.000 onbelast lenen van zijn eigen BV. Het wetsvoorstel is zeer kritisch ontvangen. Vooral omdat het om een ingewikkelde regeling gaat, waarbij de wetgever belasting wil heffen over een niet daadwerkelijk genoten voordeel. Dit alles met als doel: misbruik voorkomen.

Wat is de huidige status van het wetsvoorstel?

In eerste instantie zou het voorstel in 2022 ingaan, maar vanwege de coronapandemie is dat met een jaar uitgesteld naar 2023. In oktober is de behandeling van het wetsvoorstel door de Tweede Kamer uitgesteld. Het was de vraag is of van uitstel afstel zou komen. Maar in het coalitieakkoord dat in december is gepresenteerd, is het voorstel met een wijziging opgenomen. De drempel wordt verhoogd van € 500.000 naar € 700.000. Het voorstel is dus niet van tafel.



Wat houdt het wetsvoorstel in?

Het wetsvoorstel komt erop neer dat als een ab-houder, al dan niet samen met zijn partner, een lening bij zijn BV heeft van meer dan € 700.000, het meerdere belast wordt met inkomstenbelasting in box 2. De heffing in box 2 bedraagt sinds 2021 26,9%. De peildatum voor de beoordeling van de hoogte van de schuld is het einde van het kalenderjaar.

Voorbeeld: de ab-houder heeft een lening bij zijn BV van € 1.700.000. Op 31 december 2023 wordt dan € 1.000.000 hiervan belast als fictief voordeel. Dit voordeel ontvangt de ab-houder niet daadwerkelijk, maar hij/zij moet er wel belasting over betalen. De heffing bedraagt 26,9%, oftewel € 269.000. Eigenlijk doet de wetgever alsof u € 1.000.000 dividend heeft ontvangen, terwijl dat in werkelijkheid niet zo is. De wetgever haalt de heffing over een eventueel toekomstig dividend dus naar voren.

Wat is het doel van het voorstel?

Het doel van het voorstel is: voorkomen dat de ab-houder langdurig belastingheffing uitstelt over vermogen waar hij in de praktijk al wel over beschikt. Als de BV namelijk dividend uitkeert in plaats van een lening verstrekt, moet de ab-houder hierover box 2 heffing betalen. Door het geld te lenen bij de BV kan de ab-houder de belastingheffing uitstellen.

“De wet excessief lenen moet gaan gelden voor aandeelhouders met een aanmerkelijk belang én hun bloed- of aanverwanten in de rechte lijn.”

Op welke schulden is het voorstel van toepassing?

Het uitgangspunt is dat alle leningen die de ab-houder bij zijn BV heeft, meetellen. Ongeacht waarvoor de leningen zijn aangegaan, dus ook leningen die zijn gebruikt voor de aankoop van onroerend goed.

Om te bepalen of sprake is van een excessieve lening, worden alle leningen van de ab-houder en zijn partner bij de BV's waarin zij een aanmerkelijk belang hebben bij elkaar opgeteld. De ab-houder kan de regeling dus niet omzeilen door van verschillende BV's geld te lenen. Het bedrag van de leningen wordt niet lager door leningen die de ab-houder aan de BV heeft verstrekt. Deze leningen kunnen niet tegen elkaar worden weggestreept.

Een garantstelling door de BV ten behoeve van de ab-houder om een lening bij een bank af te sluiten, valt ook onder de regeling. De garantstelling blijft alleen buiten beschouwing als de ab-houder de lening ook op 'eigen kracht' kan verkrijgen en de garantstelling alleen leidt tot gunstigere voorwaarden voor de lening.

Er is één uitzondering: de eigenwoningschuld. De eigenwoningschuld uit box 1 wordt niet meegenomen in het totaalbedrag van schulden. Voor een eigenwoningschuld die op 31 december 2022 al bestaat, is het niet relevant of hypothecaire zekerheid is verstrekt door de ab-houder. Voor eigenwoningschulden afgesloten na 31 december 2022 is het vestigen van een hypotheekrecht wel een voorwaarde voor uitzondering van de regeling.



Het doel van het voorstel is:
voorkomen dat de ab-houder
langdurig belastingheffing uitstelt
over vermogen waar hij in de
praktijk al wel over beschikt.



Op welke manier kan worden voorgesorteerd op het wetsvoorstel?

Zoals aangegeven is het wetsvoorstel onderdeel van het coalitieakkoord. Naar verwachting zal de invoering in 2023 worden nagestreefd. Eveneens heeft de nieuwe regering als doel om de box 3 heffing aan te passen naar een heffing op basis van het werkelijk behaalde rendement. Invoering hiervan wordt niet verwacht voor 2025. Ook die wijziging kan invloed hebben op de besluitvorming.

Het is in ieder geval van belang om de ontwikkelingen rondom het wetsvoorstel en de aanpassing van box 3 nauwgezet te volgen.

Daarnaast is het verstandig om uw financiële positie nu al te bekijken en de mogelijkheid te onderzoeken die in uw situatie het meest passend zal zijn. Op die manier bent u in ieder geval goed voorbereid.

“De heffing is te voorkomen door de schulden aan de BV te verminderen tot onder het drempelbedrag van € 700.000.”

Zijn er mogelijkheden om de heffing te voorkomen?

De heffing is te voorkomen door de schulden aan de BV te verminderen tot onder het drempelbedrag van € 700.000. Door de ruime termijn voordat het wetsvoorstel ingaat, geeft de wetgever de gelegenheid om de financiële positie zo te structureren dat de regeling niet opgaat. Hoe het hebben van een excessieve lening kan worden voorkomen, hangt af van de mogelijkheden in de specifieke situatie van de ab-houder en vereist maatwerk. Mogelijkheden om de heffing te voorkomen zijn:

1 Herfinancieren

Een passend alternatief kan zijn om de schuld gedeeltelijk te herfinancieren. Dat kan bancair, maar wellicht ook bij de BV van een familielid of kennis. Of een herfinanciering aantrekkelijk is, is afhankelijk van wat er met de vrijgekomen middelen in de BV gebeurt. Het verschil tussen het te verwachten rendement dat in de BV gemaakt wordt en de hoogte van de rente op de herfinanciering, bepaalt of deze oplossing aantrekkelijk is voor de ab-houder.

2 Dividend uitkeren

Als er voldoende liquide middelen in de BV aanwezig zijn om de verschuldigde box 2-heffing te betalen, kan de ab-houder overwegen om dividend uit te keren om het excessieve deel van de lening af te lossen. Voordeel van deze optie is dat de lening ook geheel of gedeeltelijk wordt afgelost. Daardoor is de ab-houder geen rente meer verschuldigd. Het aflossen van de lening zorgt er wel voor dat het belastbare vermogen van de ab-houder in box 3 stijgt waardoor de ab-houder meer box 3 heffing verschuldigd is. De heffing in box 3 bedraagt in de tweede en derde schijf respectievelijk 1,395% en 1,76%.

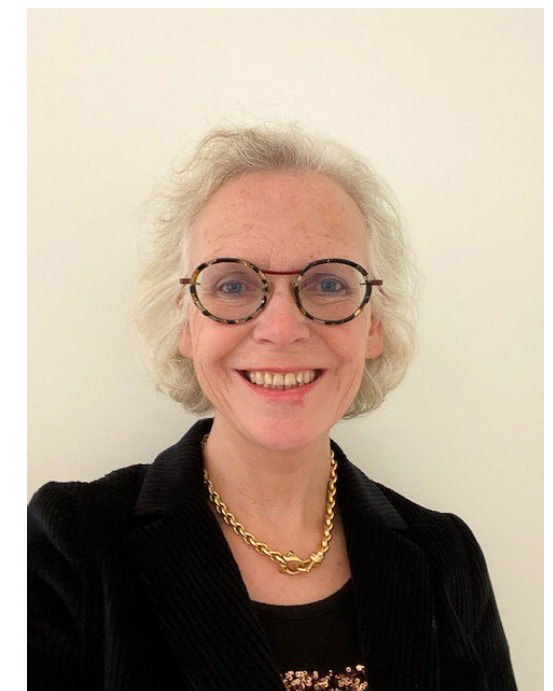
Ad 3) Aflossen schuld met vastgoed of beschikbare middelen in privé

Heeft de BV geen middelen om een dividenduitkering te doen zodat de ab-houder zijn schuld af kan lossen, dan kan bekeken worden of de ab-houder deze middelen privé wel heeft. Dit is natuurlijk afhankelijk van het doel van de lening. Is de ab-houder de lening aangegaan voor de financiering van een effectenportefeuille, dan kan deze eenvoudig overgedragen worden aan de BV. Bij een lening voor de aankoop van vastgoed is dat lastiger, aangezien bij een overdracht van vastgoed overdrachtsbelasting is verschuldigd.

Ad 4) Overdracht van vastgoed aan kinderen

Volgens het wetsvoorstel worden leningen aan de kinderen bij de ab-houder zelf in aanmerking genomen voor zover de lening, niet zijnde een eigenwoninglening, boven het drempelbedrag van € 700.000 uitkomt. Hierbij kan wel ieder kind zelfstandig gebruik maken van het drempelbedrag van € 700.000.

Wilt u meer weten over de details van het voorstel én de mogelijkheden om de heffing te voorkomen? Lees dan het uitgebreide artikel via [deze link](#).



Over BDO

BDO heeft ruim 1.600 vestigingen in 167 landen, met in totaal ruim 91.000 specialisten in dienst. Marco Straten is Partner/ Belastingadvies/Private Clientservice bij BDO. Zijn focus ligt op advisering van vermogende particulieren en vermogende DGA's. Dat heeft vooral betrekking op privé gerelateerde zaken, zoals estate planning, bedrijfsopvolging en begeleiden bij opzetten en uitvoeren van strategie voor de toekomst. Vanessa Knaapen-Cuijpers is Sr. manager/ Private Client Services bij BDO. Vanessa houdt zich bezig met o.a. financiële planning en fiscale vraagstukken in de privésfeer, begeleiding bij het opstellen van huwelijksvoorwaarden, samenlevingsovereenkomsten en (levens)testamenten, vermogensoverheveling naar de volgende generatie en het opzetten van privacy structuren.



Wij heten Ambassadeurs & Gastauteurs graag welkom!

Helpt u ons met het delen van kennis?

Bij VANDERSTELT zijn wij verbinders pur sang. Graag stellen wij ons magazine/platform selectief open voor Gastauteurs & Ambassadeurs die een interessante bijdrage willen leveren door het schrijven van een artikel. Uiteraard moet het onderwerp wel actueel en gerelateerd aan de dynamische wereld van het vastgoed-familievermogen zijn.

Bent u ook expert en heeft u de behoefte om onze lezers interessante informatie aan te reiken? Dan horen wij graag van u. Aan de hand van uw suggestie bekijken we samen de (on)mogelijkheden. Waar nodig zullen wij een selectie moeten maken. U kunt uw idee of suggestie mailen naar info@vanderstelt.com

We kijken uit naar uw inspiratie.





Informatie & contact

Uw beleggingsaanbod

Bent u vastgoedeigenaar of vastgoedadviseur? Of heeft u als collega makelaar cliënten met vastgoed in bezit of verkoop? Dan komen we heel graag met u in contact om de mogelijkheden tot aankoop, verkoop of samenwerking te bespreken. We verzekeren u dat wij uiterst zorgvuldig omgaan met uw informatie.

Uw eigen (des-)investeringswensen en/of uw familievermogen

Bent u actief als belegger in vastgoed of staat u aan de vooravond om te gaan beleggen in vastgoed? Spreekt onze aanpak u aan? We komen graag met u in contact om gezamenlijk van gedachten te wisselen over uw wensen rondom uw investeringsprofiel.

Uw vraag

Heeft u naar aanleiding van dit E-magazine een vraag, of heeft u een andere aanleiding of uitdaging waarover u contact met ons op wilt nemen? Dan horen wij graag van u!



Neem vrijblijvend contact op met info@vanderstelt.com of bel naar 026 205 14 60

Contact

+31 26 205 14 60
info@vanderstelt.com
Nieuwe Stationsstraat 20 | verdieping 13-14
6811 KS Arnhem | Nederland



Jacqueline van der Stelt



VANDERSTELT

Disclaimer:
Niets uit deze uitgave mag worden vervaelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door print-outs, kopiëren, of op welke manier dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de VANDERSTELT. Ondanks dat dit magazine met grote zorg is samengesteld, is VANDERSTELT niet juridisch aansprakelijk voor de inhoud en eventuele omissies.



www.vanderstelt.com