



vanderstelt

real estate investment partner

Editie 4: 2021

‘Het behouden en vergroten van het familievermogen’

‘VANDERSTELT: uw vastgoedbeleggingsexpert’

VANDERSTELT
expert in vastgoed-
beleggingen en het
familievermogen

P 6

Fiscaal vriendelijke
vastgoed-overdracht
aan de volgende
generatie

P 20 & P 34

De visie van Nyenrode
op Familiebedrijven:
kern van de NL
economie

P 56

Huurrecht
in
Coronatijd

P 62



VOORWOORD

Beste lezer,

Hopelijk heeft u na deze bijzondere periode genoten van een welverdiende vakantie! Met het verschijnen van de vierde editie van het VANDERSTELT E-magazine, ziet het er naar uit dat we dankzij de vaccins weer teruggaan naar een “normaler” leven. Ondanks het feit dat de wereld begin dit jaar soms stil leek te staan, mag ik u met trots vertellen dat het VANDERSTELT-team alles behalve stil heeft gezeten! Voor bestaande en nieuwe families en investeerders weten we toch keer op keer weer interessante beleggingen te verwerven, en dat is niet alles...

Wij merken dat het vertrouwen en de dynamiek weer terugkeert op de markt. De positieve berichten over het economische herstel, maar ook het vaccinatiebeleid van de overheid dragen hier zeker aan bij. Daarnaast blijkt uit de transactiegegevens dat de aangekondigde overdrachtsbelasting heeft geleid tot een hausse aan transacties in het vierde kwartiel van 2020. Wij maken ons dan ook klaar voor een hectische tweede helft van het jaar; om deze groei en toegevoegde waarde te faciliteren, hebben wij ons team uitgebreid met drie vastgoed collega's. In dit magazine stellen wij hen graag aan u voor.

Persoonlijk heb ik het programma 'Private Wealth Management' aan Nyenrode afgerond en de deskundigen aldaar gevraagd naar hun mening over de stand van zaken omtrent het Nederlandse familiebedrijf en de rol van vastgoed in het familievermogen. Wij zullen u daarover in deze editie nader informeren.

Aangezien wij vele reacties over het artikel over de BOR (bedrijfsopvolgingsregeling) uit ons derde E-magazine hebben ontvangen, merken wij dat deze kwestie veel families bezighoudt. Daarbij komt dat de BOR op de formatietafel lijkt te komen. Wij hebben daarom twee experts gevraagd hoe hier in de praktijk mee wordt omgegaan, zodat wij u in deze uitgave zo goed mogelijk kunnen adviseren over alternatieve oplossingen.

Tenslotte merken wij dat veel investeerders bezig zijn met de allocatie van geld als reactie op de verlaagde limieten op spaargeld en eventuele negatieve rente. Dit, in combinatie met het woord “inflatie”, dat weer opduikt in de media, doet de interesse in vastgoed verhogen. Mijn persoonlijke advies; probeer uw hoofd koel te houden en maak geen overhaaste beslissingen omwille van de negatieve rente. Beleggen vergt immers een lange termijn horizon.

Hartelijke groet en hopelijk tot snel,

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;
Expert in vastgoedbeleggingen
voor het familievermogen
6

Onze klant-
& investeringsprofielen
18

Fiscaal vriendelijke vastgoed-overdracht
naar de volgende generatie
20

Real Estate Planning: Het familiefonds
en de familiestichting
24

Real Estate Planning: De Cumpref Structuur
34

Marktonderzoek:
Alle NL transacties in Q1 2021
44

Onze visie op de
vastgoedbeleggingsmarkt
46

Trackrecord:
Gerealiseerde transacties
52

De visie van Nyenrode op familiebedrijven:
Kern van de NL economie
56

Onze nieuwe medewerkers stellen
zich graag aan u voor...
60

Huurrecht in coronatijd;
Een terugblik en vooruitzicht
62

Wij heten Ambassadeurs en
Gastauteurs graag welkom!
64



VANDERSTELT;

Expert in vastgoedbeleggingen voor het familievermogen



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.

We krijgen vaak vragen vanuit de markt over onze branchefocus en werkwijze. Waarom focust VANDERSTELT zich met name op het familievermogen? Waarom richten wij ons op landelijke vastgoedbeleggingen? En hoe zorgen wij ervoor dat we keer op keer successen behalen? Om deze vragen te beantwoorden gaan we terug naar de bron; Jacqueline van der Stelt.

“Een vastgoedinvesteringsboutique toegewijd aan het familievermogen? Dat bestond in 2014 in Nederland nog niet. Een onafhankelijke beleggingsexpert met een persoonlijke en discrete klantbenadering en een lange termijn horizon voor families, daar was behoefte aan in de markt. Ik beschikte over de opleiding, de kennis, de ervaring, het trackrecord en het netwerk om een dergelijk vastgoedinvesteringsboutique succesvol op te zetten. Ik wilde daarnaast weer dagelijks aan de slag kunnen met mijn drie kerntalenten; mensen, vastgoed en financiële middelen; het voelde als de logische volgende carrièrestap...”, aldus Jacqueline. “We krijgen nog iedere dag bevestigd dat we als onafhankelijke vastgoedbeleggingsexpert families, family offices en hun adviseurs in een grote behoefte aan product én kennis voorzien.”



Onze branchefocus

Vastgoedbeleggingen van €2,5 tot €25 miljoen

Vastgoed is een aantrekkelijke belegging voor veel investeerders; particuliere beleggers, vermogende families, fondsen, institutionele beleggers en buitenlandse investeerders. Vastgoed is daarnaast behoorlijk kapitaalintensief. Onze ervaring leert dat beleggingen onder de €2,5 miljoen zich op een ruime doelgroep van kopers kunnen verheugen. Deze beleggingen zijn veelal lokaal georiënteerd. De competitie tussen kopers in dit segment is groot en er zijn veel regionale makelaars die in deze begeleiding en advisering voorzien.

De hele grote beleggingsvolumes van meer dan €25 miljoen staan met name in de belangstelling van institutionele beleggers en internationale investeerders. Zij werken met een extern

team aan adviseurs en hebben om die reden een minimale schaalomvang nodig om hun transactiekosten te verdisconteren en moeten daarnaast veel geld alloceren in vastgoed

We merken dat we voor vermogende Nederlandse families met name binnen de transactie categorie van €2,5 tot €25 miljoen een 'sweet spot' te pakken hebben. 'Deze categorie is vaak te groot voor het binnenland en te klein voor het buitenland', aldus Jacqueline.

Onder andere om die reden heeft Jacqueline voor dit segment gekozen. Door haar deskundige en integere aanpak, jarenlange ervaring en grote hoeveelheid kennis kan zij deze beleggingen goed plaatsen binnen haar exclusieve familienetwerk.

Regionale én landelijke vastgoedbeleggingen

Cliënten hebben vaak een voorkeur voor lokale beleggingen; vaak zo'n dertig kilometer vanaf hun eigen stad of dorp. Dit voelt lekker vertrouwd en dichtbij. VANDERSTELT weet als geen ander welke lokale beleggingen er te koop zijn/komen, maar sommige vermogens zijn zo groot dat ervoor gekozen wordt om deze landelijk te beleggen. Zo is er een grotere spreiding haalbaar, waardoor de diverse risico's kleiner wordt en er een betere allocatie van vermogen bereikt kan worden. Onze focus ligt dan ook voor sommige families lokaal of regionaal, en voor anderen landelijk. Dankzij de expertise en het netwerk van Jacqueline en haar team groeide VANDERSTELT uit tot een landelijke vastgoedbeleggingsexpert.



Discretie; de basis voor het familievermogen

Tijdens haar jarenlange werkzaamheden als directeur/MT lid van ING Real Estate Finance heeft Jacqueline vertrouwensrelaties met veel vermogende families opgebouwd. “Ik begrijp hun denkwereld en spreek hun taal.” Veel vermogende families hebben er veel voor over om hun vermogen te beschermen en niet te etaleren. Zij doen moeite om in de anonimiteit te opereren en leggen hun vermogen uiteraard niet zomaar in iemands handen. Als belegger of investeerder moeten zij hun adviseur en sparringpartner blindelings kunnen vertrouwen.

VANDERSTELT begrijpt en respecteert dat. Transacties worden niet gepubliceerd en kostbare vastgoedinformatie wordt nooit ondoordacht verspreid. “Wij zijn bescheiden in onze uitingen, maar zeer effectief in onze daden.”

Door Jacqueline haar ervaring als bankier is zij gewend om zeer discreet met informatie en het vertrouwen van haar cliënten om te gaan. Jacqueline: “Vertrouwelijkheid en discretie zijn onze kernwaarden. Als trusted advisor van veel families geldt: ‘Spreken is zilver, zwijgen is goud’.”

Jacqueline is op persoonlijke titel actief lid en Fellow van de Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Dit is een internationale ledenorganisatie van vastgoedprofessionals die op een integere manier aan een stabiele en betrouwbare vastgoedsector werkt.



Onze werkwijze

Ons uitzonderlijke DNA



Een werkende oplossing voor een belegging vergt een succesvolle verbinding tussen mensen, financiën en vastgoed. Dankzij onze unieke werkwijze realiseert VANDERSTELT keer op keer succesvolle transacties.

Bij VANDERSTELT hebben we niet slechts aandacht voor de investeringsvraag maar ook oprechte aandacht voor de gesprekspartner; de mens achter de vraag.

A close-up photograph of a white door with vertical grooves. A white house number '3' is mounted on the upper left, and a golden, ornate doorknob is on the lower left. A quote is printed on the right side of the door.

3

**“Vertrouwelijkheid
en discretie zijn onze
kernwaarden. Als trusted
advisor van veel families
geldt: ‘Spreken is zilver,
zwijgen is goud’.”**

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.

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.

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.



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 Finance 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

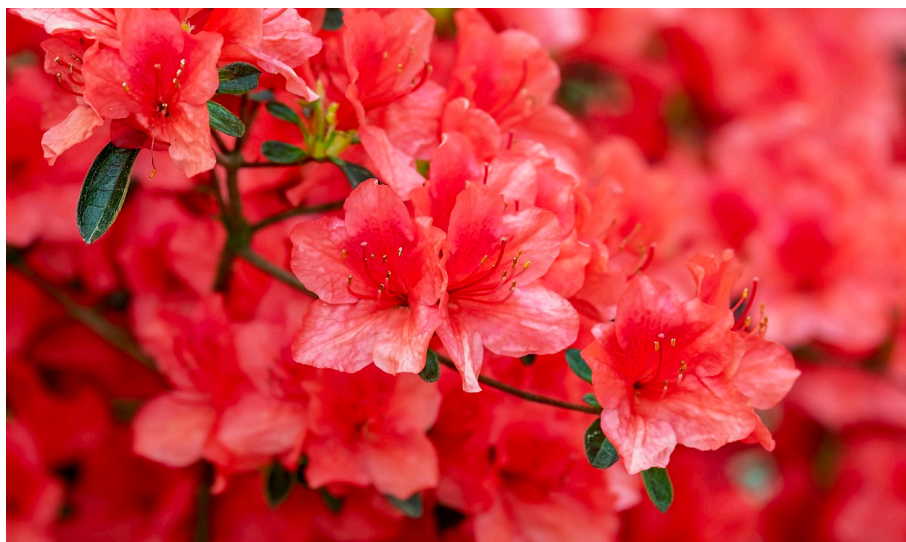
Het leuke aan de makelaardij is de omgang met mensen en op het juiste moment de juiste verbinding tussen hen te leggen. Maar Jacqueline merkt dat haar interesse voor de persoon verder gaat dan alleen de eenmalige transactie. Ze is gewend om te werken vanuit de relatie: een lange termijn belang met als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





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 krappere 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 haarzelf 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.



“Binnen deze investeringsboutique komt alles tezamen wat ik de afgelopen 25 jaar gedurende mijn carrière aan kennis, kunde, ervaring en netwerk heb verzameld.”

Onze kracht

Nu de banken daadwerkelijk negatieve spaarrentes in rekening zijn gaan brengen, worden we nog vaker door Nederlandse families benaderd om gezamenlijk de vertaalslag te gaan maken naar een goed renderende en gespreide vastgoedportefeuille met een lange termijn (familie) horizon.

VANDERSTELT heeft de kennis, kunde en het netwerk om het beleggen van het familievermogen in landelijk vastgoed in de volle breedte en in discretie te kunnen bedienen. Op deze wijze realiseren wij keer op keer een succesvolle verbinding tussen mensen, financiën en vastgoed. Door onze lange termijn horizon, discretie, integriteit, persoonlijke aandacht voor de mens achter het vraagstuk en daadkrachtige handelen, is VANDERSTELT dé beleggingsadviseur voor vermogende families.

- *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.





“Wij verleiden klanten niet door lukraak allerlei beleggingen voor te dragen, maar gaan heel gericht eerst het ‘kaf van het koren’ scheiden.”



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

- Beleggers huurwoningen
- Nieuwbouwwoningen
- Studentenhuisvesting
- Woningbouwlocaties
- Transformatiepanden
- Getransformeerde woningen
- Zorgvastgoed (Ook sale en leaseback)



Retail

- Winkelcentra
- PDV/GDV (Retail Parcs)
- Supermarkten



Light industrial/Logistic

- Bedrijfshallen
- Light industrial
- Logistic/Warehouses
- Vrieshuizen
- Ook sale and leaseback
- Ook nieuwbouw incl. forward funding



Portfolios

- Woningen
- Hotels
- Logistiek/Light industrial
- Distressed vastgoed
- 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

Fiscaal vriendelijke vastgoed-overdracht naar de volgende generatie

De komende jaren zullen vele vermogens overgaan van de ene naar de andere generatie. De meeste mensen willen dat doen met het betalen van zo weinig mogelijk schenk- dan wel erfbelasting. Een ander, niet te onderschatten, aspect is dat velen bij leven maar ook na hun overlijden het familievermogen bij elkaar willen houden. Hierbij leeft ook het schrikbeeld van het zogenaamde Ferrari-syndroom. De nabestaanden die het zuur verdiende vermogen van de familie er binnen enkele jaren doorheen jagen.

De overdracht van familiebedrijven naar de volgende generatie is een proces met veel haken en ogen. Bij het doorlopen van dit proces komen op enig moment ook de financiële en fiscale consequenties in beeld. Vaak is hierbij de BOR (bedrijfsopvolgingsregeling) de meest passende regeling om gebruik van te maken.

In het derde VANDERSTELT- magazine hebben we u echter geïnformeerd over de complexiteit van de bedrijfsopvolging van vastgoedfamiliebedrijven in Nederland, doormiddel van zeven fiscale tips en aandachtspunten van vastgoedfiscalist dr. A. (Aad) Rozendal. Hieruit blijkt dat de realiteit is dat de BOR niet altijd past, omdat de voorwaarden waaraan voldaan moeten worden te knellend kunnen zijn...

**“De realiteit is dat de BOR
vaak geen mogelijkheid is
voor vastgoedfamiliebedrijven
omdat de voorwaarden
waaraan voldaan moeten
worden te knellend zijn.”**



"Als de BOR niet passend is voor een vastgoedfamiliebedrijf moeten andere oplossingsrichtingen verkend worden. Daarnaast zijn er zorgen over een versobering of zelfs afschaffing van de BOR" aldus Aad Rozendal. "De BOR lijkt op de formatietafel terecht te komen."

Via deze link kunt u het integrale artikel nogmaals teruglezen: <https://issuu.com/vanderstelt/docs/vanderstelt-magazine-editie3>

Alternatieven voor de BOR in de praktijk

Op welke wijze kan het familievermogen dan met oog voor fiscaliteit worden overgedragen waarbij er wel betrokkenheid en verantwoordelijkheid wordt gecreëerd, maar de grip op uw familievermogen niet wordt verloren?

VANDERSTELT ging in gesprek over fiscaal vriendelijke oplossingsrichtingen voor de bedrijfsopvolging die in de praktijk bij vastgoedfamilies worden toegepast:

- 1** Remco Bakhuis van Family office de Rendtmeesters licht het 'Familiefonds en de Familiestichting' toe. (pag. 24)
- 2** Olaf Leurs van KPMG licht de 'Cumpref structuur' toe. (pag. 34)



A woman with dark hair, smiling, wearing a dark blazer over a white collared shirt. She is positioned on the left side of the frame. The background is a textured, light-colored stone wall.

“Nog te veel bankier om ondoordacht
vertrouwelijke informatie in de markt
te verspreiden.”

Real Estate Planning:

Het familiefonds en de familiestichting



De komende jaren zullen vele vermogens overgaan van de ene naar de andere generatie. De meeste mensen willen dat doen met het betalen van zo weinig mogelijk schenk- dan wel erfbelasting. Een ander, niet te onderschatten, aspect is dat velen bij leven maar ook na hun overlijden het familievermogen bij elkaar willen houden. Hierbij leeft ook het schrikbeeld van het zogenaamde Ferrari-syndroom. De nabestaanden die het zuur verdiende vermogen van de familie er binnen enkele jaren doorheen jagen. Op welke wijze kan het familievermogen dan

wel worden overgedragen waarbij er enerzijds betrokkenheid en verantwoordelijkheid wordt gecreëerd, en anderzijds de grip niet wordt verloren?

Jacqueline van der Stelt ging hierover in gesprek met Family Officer Remco Bakhuis van De Rendtmeesters. Naast de theorie van het familiefonds en de familiestichting is er ook aandacht voor tips en ervaringen uit de praktijk.



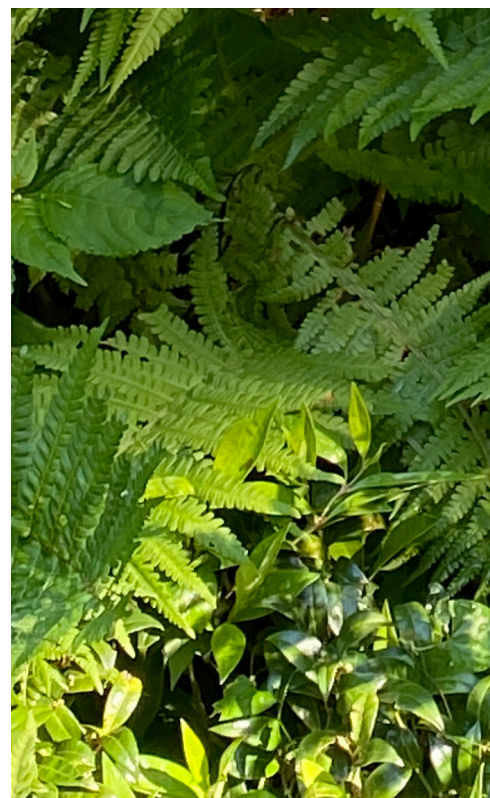
“Soms komt de fiscaal meest gunstige overdracht van uw vermogen niet overeen met uw ideeën en wensen over het beheer van en de zeggenschap over uw vermogen. Niet in alle gevallen is het bijvoorbeeld wenselijk dat de (klein)kinderen nu al de volledige beschikking krijgen over het familievermogen. Wat en hoe u wilt schenken, moet u volledig zelf kunnen bepalen!”

Hoe kan het vermogen bij overdracht dan wel beheerd én beschermd worden?

“Een beheers- en beschermingsstructuur is hiervoor de oplossing. Deze zorgt ervoor dat u vermogen kunt overdragen zonder daarbij de zeggenschap te verliezen én zonder dat dit ten koste gaat van de betrokkenheid van de volgende generatie.”

Het familiefonds en de familiestichting zijn volgens Remco uitstekende instrumenten om vermogensoverdracht te bewerkstelligen en om betrokkenheid te creëren bij de volgende generatie. “De overdrager kan grip op het vermogen behouden en de waardevermeerdering komt ten gunste van bijvoorbeeld de kinderen. Door gebruikmaking van de samenloopbepaling tussen schenkbelasting en overdrachtsbelasting worden de fiscale lasten op het schenkingsmoment gematigd. Het tijdens leven overdragen van vermogen via een familiefonds of een familiestichting bespaart erfbelasting op de langere termijn. Daar komt bij dat deze twee vormen een uitstekend instrument zijn om kinderen te leren hoe zij met vermogen moeten omgaan en daarmee de basis te leggen voor hun toekomstige verantwoordelijkheid zorg te dragen voor het familievermogen.”

“Kinderen en kleinkinderen die in het familiefonds deelnemen, zijn over de waardestijging van het vermogen in het fonds géén erfbelasting verschuldigd. Het is immers de aangroei van hun eigen vermogen.”



Wat houdt het familiefonds in?

“Het familiefonds is een vrije samenwerkingsvorm tussen twee of meer participanten die niet in het burgerlijk wetboek is geregeld. In deze vrije samenwerkingsvorm wordt afgescheiden vermogen bijeengebracht om deze voor een gezamenlijke rekening te investeren of te beleggen. Voor estate planning doeleinden zijn het vaak ouders en kinderen die participeren in het fonds. Maar ook grootouders en kleinkinderen kunnen gebruik maken van het familiefonds als dit binnen het familieplaatje past.”

De onderlinge afspraken worden vastgelegd in de fondsvoorwaarden waarin is geregeld wie als beheerder en wie als bewaarder van het fondsvermogen optreedt.

Wie is de beheerder van het familiefonds en wat is zijn taak?

“De beheerder is met de (dagelijkse) gang van zaken belast die betrekking heeft tot het volledige fondsvermogen. Veelal treedt de oprichter van het familiefonds in eerste instantie als beheerder op. Dit zijn vaak de ouders of grootouders. De participanten in het familiefonds zijn de economisch eigenaren van het fondsvermogen. Dit houdt in dat zij recht hebben op het gehele fondsvermogen inclusief de revenuen en de waardeangroei.”

Wat zijn de rechten van de bewaarder van het familiefonds?

“De juridische eigendom van het fondsvermogen berust bij de bewaarder. Doorgaans wordt hiervoor een “stichting bewaarder” opgericht. De zeggenschap over het vermogen zit dan volledig bij het bestuur van de stichting. Dit bestuur wordt meestal gevormd door de ouders. Door het onderbrengen van de juridische eigendom bij de bewaarder wordt het vermogen beschermd tegen aanspraken van buitenaf.”





“Ik merk in de praktijk dat veel families de erf- en schenkingsbelasting als een gevaar zien voor de continuïteit en deze daarnaast als ‘unfair’ beschouwen, omdat er al zoveel belasting over is betaald tijdens het leven”, aldus Jacqueline. “De volgende opsomming kan hier in bepaalde mate een mooi alternatief en tegemoetkoming voor zijn.”

De voordelen van het familiefonds:

- **Het bij elkaar houden van het overgedragen vermogen.**
- **Géén erfbelasting over tijdens leven overgedragen vermogen.**
- **Optimaal gebruikmaken van de vrijstellingen van schenkbelasting.**
- **Eventuele waardevermeerdering van het overgedragen vermogen komt toe aan de (klein-) kinderen.**
- **Een vergrote betrokkenheid van de (klein-) kinderen bij het familievermogen**

Wat zijn de fiscale aspecten van het familiefonds?

“Fiscaalrechtelijk is een familiefonds een Fonds voor Gemene Rekening. Om te voorkomen dat het familiefonds belastingplichtig is voor de vennootschapsbelasting, worden de voorwaarden van beheer en bewaring zodanig opgesteld dat het familiefonds een besloten karakter heeft. In geval van een besloten familiefonds is het familiefonds fiscaal transparant en daardoor niet belastingplichtig. De participanten in een (besloten) familiefonds worden dus zelfstandig in de inkomstenbelasting betrokken.”

Doorgaans vindt bij de participanten (naar rato van hun gerechtigdheid) belastingheffing in box 3 plaats. Deze belasting is afhankelijk van het totale box 3 vermogen en kan oplopen van 0,6% tot 1,76% van het vermogen.

Remco waarschuwt: “Realiseer u dus dat de participanten geen geld ontvangen maar wel belasting in box 3 dienen te betalen. Het is daarom raadzaam dat het fonds jaarlijks een bedrag uitkeert waarmee deze box 3 heffing kan worden voldaan.”

Krijgt u vrijstelling voor btw bij collectief vermogensbeheer?

“Voor collectief vermogensbeheer via een Familiefonds bestaat onder voorwaarden een vrijstelling voor de BTW. Remco: “Dit kan een mooi extraatje opleveren als het beheer van de effectenportefeuille is uitbesteed aan een professionele vermogensbeheerder. Deze brengt namelijk normaliter voor zijn diensten wel een fee mét BTW in rekening.”

Hoe kan bij nieuw aan te kopen vastgoed een familiefonds ingepast worden?

Voor nieuw aan te kopen vastgoed kan een familiefonds worden ingepast. Remco geeft een voorbeeld:

“Er wordt een familiefonds opgericht. Bij het oprichten van het familiefonds dient een beheerder en een bewaarder te worden aangesteld. De rol van beheerder is door iedereen te vervullen, waardoor de oprichter het vastgoed zelf kan blijven beheren. Voor wat betreft de rol van bewaarder adviseren wij een “stichting bewaarder” op te richten. Desgewenst kan de oprichter in het stichtingsbestuur plaatsnemen en kan de stichting ook worden aangesteld als bewaarder. Een veel voorkomende methode is dat de oprichter (een gedeelte van) de participaties schenkt aan kinderen en of kleinkinderen. Het fonds, met daarbij de stichting als bewaarder, koopt vervolgens het vastgoed en exploiteert dit voor rekening van de participanten. Het bestuur van de stichting bepaalt in hoeverre de participanten uitkeringen ontvangen vanuit het fonds.”

Ook bestaand vastgoed kan onder voorwaarden worden ingebracht in een familiefonds. Dit luistert echter zeer nauw door de mogelijke verschuldigdheid van overdrachtsbelasting en btw. Daarom is het verstandig om zowel bij nieuw vastgoed als bestaand vastgoed de structuur door een fiscalist te laten toetsen.

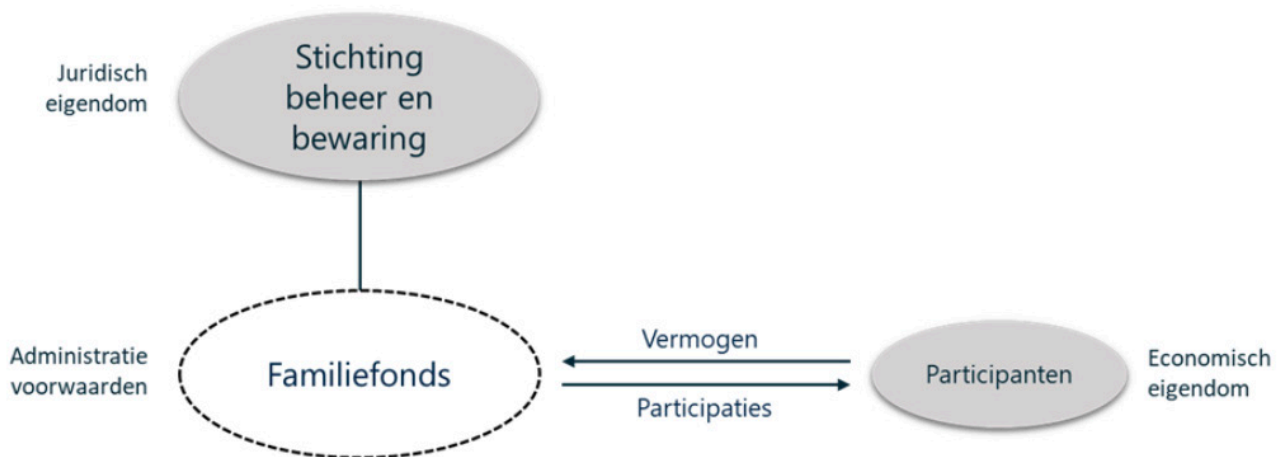
Hoe komt inbreng van bestaand vastgoed in het familiefonds tot stand?

“Een familiefonds ontstaat op het moment dat bijvoorbeeld ouders privébeleggingen overdragen naar het fonds. In ruil daarvoor krijgen zij dan zogenaamde participatiebewijzen die de waarde vertegenwoordigen van het overgedragen vermogen. Als een stichting optreedt als bewaarder en of beheerder, krijgen de ouders certificaten ter grootte van het ingebrachte vermogen.”

Het vermogen dat in het fonds kan worden ingebracht kan ook bestaan uit vermogen uit:

- een familiebedrijf
- een effectenportefeuille
- liquiditeiten
- of verzamelingen als auto's of kunst.

Een voorbeeldstructuur van inbreng in het familiefonds:



Welk vastgoed leent zich goed om in het familiefonds aan te kopen?

Jacqueline: “Omwille van de achterliggende doelen van een lange termijn rendements-horizon, het betrekken van de volgende generatie bij de vermogensopbouw en het voorbereiden van de vermogensopbouw voor de volgende generatie; zien we vaak dat er gekozen wordt voor relatief veilige en jonge beleggingen met een stabiele cashflow. Deze variëren van woningbeleggingen tot langjarig verhuurde bedrijfsobjecten. Ook andere vastgoed-segmenten, met bijvoorbeeld een anticyclisch profiel, zouden hiervoor in aanmerking kunnen komen, maar dit zien we in de praktijk minder.”

Hoe komt de overdracht van het familievermogen tot stand?

De overdracht van vermogen naar de (klein) kinderen kan op twee manieren plaatsvinden.

1 De ouders brengen bij aanvang vermogen in het familiefonds en krijgen zelf alle participaties in handen, die zij vervolgens jaarlijks aan de (klein)kinderen schenken met gebruikmaking van de vrijstelling (tot €6604) en de eerste tariefschijf van 10% (tot €128.751). Deze optie leent zich prima voor een gefaseerde overdracht van een effectenportefeuille.

2 De ouders schenken direct bij aanvang alle participaties in het familiefonds aan de (klein)kinderen. Vervolgens koopt het fonds bijvoorbeeld vastgoed dat wordt gefinancierd met een lening. Via jaarlijkse schenkingen lossen de kinderen de lening af. Aandachtspunt hierbij is wel de inwerkingtreding van het wetsvoorstel ‘Wet excessief lenen bij de eigen vennootschap’ per 1 januari 2023, waarin het lenen van de eigen vennootschap sterk wordt ontmoedigd.

Aan de schenkingen kunnen uiteraard alle gewenste clausules worden gekoppeld, zoals een uitsluitingsclausule en een herroepingsclausule. Waar lang niet altijd aan wordt gedacht, is een review van de huwelijkse voorwaarden en testamenten van de participanten. Die is echter wel belangrijk is om te waarborgen zodat de participaties ook bij overlijden binnen de vooraf bepaalde besloten kring blijven.

Wat houdt de familiestichting in?

“De familiestichting is een andere mogelijkheid om zeggenschap en economische belangen te scheiden, het vermogen wordt dan gecertificeerd. Veel ondernemers certificeren de aandelen in hun vennootschap om de continuïteit van de onderneming(en) te waarborgen. Bij het certificeren wordt het vermogen overgedragen aan Stichting Administratiekantoor (STAK) en ontvangt u van de stichting certificaten die een aandeel in het vermogen vertegenwoordigen.”, aldus Remco.

Het bestuur van de stichting bepaalt hoe het vermogen wordt beheerd. “In het begin kunt u ervoor kiezen om alle zeggenschap in de stichting en alle economische belangen tot het vermogen aan uzelf voor te behouden. Door uw kinderen geleidelijk meer certificaten te schenken draagt u (een deel van) uw vermogen over aan uw kinderen. Dit betekent een besparing van schenkbelasting en toekomstige erfbelasting. In de toekomst kunt u uw kinderen ook langzaam meer zeggenschap geven door ze als (mede)beheerder of (mede)bestuurder te benoemen.”

Tenslotte zal fiscalist Olaf Leurs de cumpref structuur toelichten (op pag. 36). Dit is een alternatief dat De Rendtmeesters in hun familie-praktijk ook toepast.

Zijn er nog alternatieven voor het familiefonds en de familiestichting?

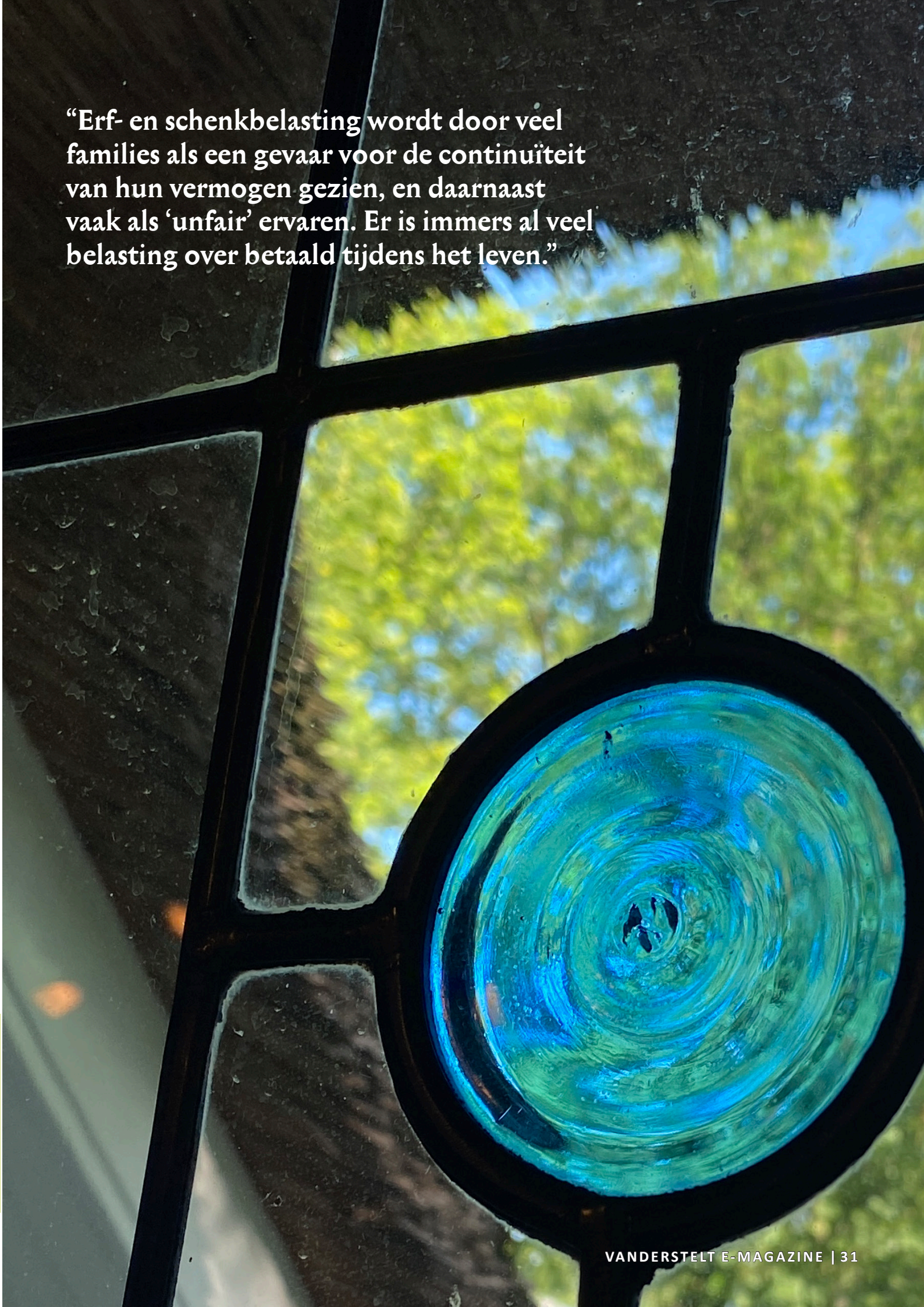
“Voor relatief kleine vermogens kunt u zich afvragen of u voor de kinderen deze uitgebreide structuur moet opzetten en daarbij jaarlijks kosten moet betalen voor de fiscale begeleiding. Ook is het uitkeringsmoment onzeker en u weet nu nog niet wanneer de kinderen het geld echt nodig zouden hebben.

Als alternatief voor het familiefonds en de familiestichting kunt u denken aan schenking onder bewind of schenking onder schuldigerkenning (het zogenaamde schenken op papier). Bij de laatste variant dient echter daadwerkelijk ieder jaar 6% rente te worden betaald over het bedrag van de schenking.”, sluit Remco af.



De Rendtmeesters is als multi family office gespecialiseerd in de begeleiding van vermogende families en familiebedrijven. Overdracht van vermogen en familieondernemingen naar de volgende generatie zijn terugkerende thema's in onze praktijk. De Rendtmeesters assisteert bij het verantwoord omgaan met bezit, om zo voor meerdere generaties doelen te realiseren en de continuïteit te borgen. De 'dt' staat voor Discreet en Toegeweid. www.derenidtmeesters.nl

De Ren*dt*meesters



“Erf- en schenkbelasting wordt door veel families als een gevaar voor de continuïteit van hun vermogen gezien, en daarnaast vaak als ‘unfair’ ervaren. Er is immers al veel belasting over betaald tijdens het leven.”

Real Estate Planning; De Cumpref Structuur

De overdracht van familiebedrijven naar de volgende generatie is een proces met veel haken en ogen. Dat begint met de vraag wie de ‘familie’ is en welke plaats het bedrijf in de familie inneemt. Bij het doorlopen van dit proces komen op enig moment ook de financiële en fiscale consequenties in beeld. Vaak is hierbij de BOR de meest passende regeling om gebruik van te maken. De realiteit is echter dat de BOR niet altijd past omdat de voorwaarden waaraan moet worden voldaan te knellend kunnen zijn. In die situaties moeten andere oplossingsrichtingen verkend worden. Uiteraard komen de andere oplossingsrichtingen ook in beeld door de zorg over een versobering of zelfs afschaffing van de BOR.

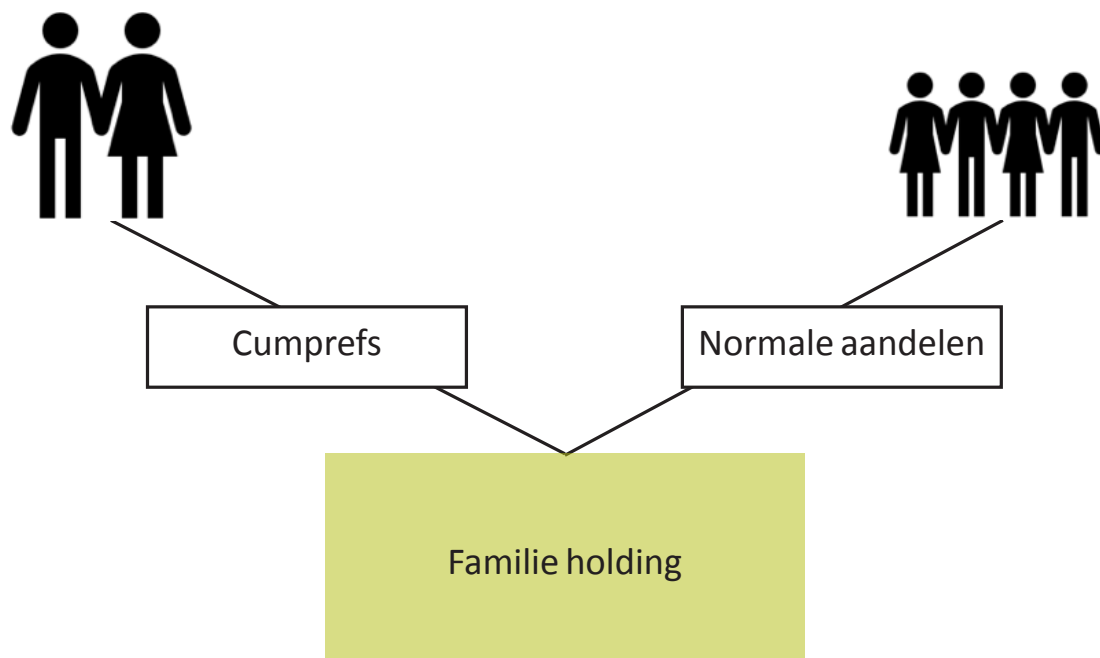
Een van de andere oplossingsrichtingen is de cumpref structuur. VANDERSTELT vroeg fiscalist Olaf Leurs van KPMG Meijburg naar zijn visie, toelichting en aandachtspunten.

“De tijd dat de waarde van het bedrijf op de achterkant van een sigarenkistje werd berekend, is echt al lang voorbij.”



Wat houdt de cumpref structuur in?

“De cumpref structuur maakt gebruik van cumulatief preferente aandelen en wordt al decennialang toegepast in opvolgingsstructuren. De basisgedachte achter een cumpref structuur is dat de huidige waarde van de onderneming wordt ‘vastgeklemd’ in de cumulatief preferente aandelen. Over deze cumulatief preferente aandelen wordt jaarlijks een vaste dividendvergoeding (het cumpref percentage) vergoed. Daartoe worden de bestaande aandelen omgezet in cumprefs waarbij tegelijkertijd nieuwe normale aandelen worden uitgereikt aan de kinderen. Aangezien de gehele waarde van de onderneming is verankerd in de cumprefs zijn die nieuwe aandelen niks waard. Als naar de toekomst toe het rendement van de onderneming groter is dan het cumpref percentage, worden de normale aandelen iets waard en verschuift er op die manier waarde naar de volgende generatie.”, legt Olaf uit.



Welke fiscale voordelen brengt de cumpref structuur?

Olaf: “De cumpref structuur wordt al decennia toegepast omdat het een manier is om kinderen mee te laten profiteren van de groei van de waarde van de onderneming. Belangrijk is dat het omzetten van de bestaande aandelen in cumprefs geen AB heffing veroorzaakt. Daarvoor is vereist dat de cumprefs kunnen worden ‘vereenzelvigd’ met de bestaande aandelen. Met andere woorden het omruilen van de normale aandelen voor cumprefs gaat alleen geruisloos als de cumprefs alle waarde vertegenwoordigen die in de oude aandelen zat. Is dat niet zo, dan zal de belastingdienst stellen dat de oude aandelen zijn verkocht en zal er afgerekend moeten worden over de waarde van die aandelen tegen het AB tarief. Daarnaast kan het te laag waarderen van de cumprefs ertoe leiden dat er een vermogensverschuiving met schenkingselement van de ouders naar de kinderen optreedt.”



5 fiscale tips en aandachtspunten

Waar moet rekening mee worden gehouden bij het gebruik van de cumpref structuur?

1. De waarde van de onderneming

Een belangrijk onderdeel van een cumpref structuur is de waarde van de onderneming. De waarde moet nauwkeurig worden vastgesteld. Anders is de omzetting namelijk niet geruisloos en kan er schenkbelasting verschuldigd zijn. In de praktijk wordt deze waarde in 90% van de gevallen afgestemd met de belastingdienst. Als de belastingdienst akkoord gaat met de waarde is het fiscale risico geëlimineerd, wat de structuur een stuk zekerder maakt. Uiteraard zal de belastingdienst een uitgesproken mening hebben over de waarde en dit leidt vaak tot stevige discussies. Het familiebedrijf moet hier goed op voorbereid zijn en hiervoor is een gedegen waarderingsrapport cruciaal. De tijd dat de waarde van het bedrijf op de achterkant van een sigarenkistje werd berekend, is echt al lang voorbij.

“Dankzij de cumpref structuur profiteren kinderen mee van de groei van de waarde van de onderneming.”

2. Het cumpref percentage

Het tweede element in de onderhandelingen met de belastingdienst is het cumpref percentage. De waarde en het cumpref percentage zijn qua impact communicerende vaten. In het verleden hanteerde de belastingdienst vaste percentages (vaak 6-7 %) in dit soort discussies, maar tegenwoordig wordt ook hier een goede onderbouwing vereist waarbij het niet meer ongebruikelijk is dat percentages van boven de 10% worden gehanteerd.

3. Ook kinderen moeten eigen vermogen inleggen

Als er overeenstemming is met de belastingdienst over de waarde van de aandelen en over de hoogte van het cumpref percentage, zouden de nieuwe normale aandelen die aan de kinderen worden uitgereikt geen waarde meer moeten hebben. De belastingdienst stelt echter dat die aandelen altijd een zekere verwachtingswaarde hebben. Anders gezegd: de belastingdienst accepteert niet dat het voor de kinderen een loterij-zonder-nieten is. In vooroverleg wordt door de belastingdienst geëist dat de kinderen toch enig vermogen inleggen. In de structurering moet hier rekening mee worden gehouden. Dit kan door de kinderen middels schenkingen van dit vermogen te voorzien. Met enige spreiding kunnen kinderen tegen 10% schenkbelasting al snel tot een substantiële inbreng komen.

4. Overdrachtsbelasting

Als de onderneming vastgoed bezit dan moeten de gevolgen voor de overdrachtsbelasting niet vergeten worden. Bij een normale onderneming waar ook een bedrijfspannend zit, zal dit niet snel tot problemen leiden, maar bij een vastgoedonderneming kan sprake zijn van een artikel 4 WBR-lichaam en dan kan de overdrachtsbelasting (intussen gestegen tot 8%) een behoorlijk struikelblok zijn.

5. De belastingdienst

Zoals gezegd wordt een cumpref structuur vaak afgestemd met de belastingdienst. De realiteit is echter dat dat tegenwoordig niet meer in alle gevallen lukt. De vraag is of een cumpref structuur dan ook uitgevoerd kan worden zonder afstemming. KPMG Meijburg is van mening dat er zeker situaties zijn waarin het zonder afstemming kan, mits er voldoende aandacht wordt besteed aan de onderbouwing en de uiteindelijke uitvoering. Het grootste directe fiscale risico is dat de omzetting van de normale aandelen in cumprefs leidt tot Aanmerkelijk Belang (AB) heffing. Dat risico is af te dekken door niet de aandelen die in privé gehouden worden, om te zetten, maar gebruik te maken van een personal holding. Als de ouders de aandelen in het familiebedrijf houden via een personal holding, kunnen de aandelen die de personal holding houdt in het familiebedrijf worden omgezet. De omzetting kan dan nooit AB heffing veroorzaken over de gehele waarde van de onderneming.

Uiteraard speelt dan nog potentiële AB heffing en schenkbelasting, maar dat gaat hooguit om het verschil in waarde in het geval de belastingdienst van mening is dat de cumprefs een te lage waarde hebben (of het cumpref percentage te laag is). Dat risico kan grotendeels afgedekt worden door extra aandacht te geven aan het waarderen van de onderneming. Hierbij kunt u denken aan het inschakelen van twee onafhankelijke waarderingsexperts die beiden een goed onderbouwd rapport opstellen. Tot slot kan een fiscale glijclausule gehanteerd worden om de waarde aan te passen als de belastingdienst (of de rechter) toch vindt dat er een te lage waarde is gehanteerd.



De BOR blijft het meest voor de hand liggende middel om tot een bedrijfsoverdracht te komen. Toch kan een cumpref structuur ook uitkomst bieden, zeker als er ruimte is voor planning op lange termijn. Een goed uitgevoerde cumpref structuur die tien jaar of langer kan bestaan, kan heel goed werken. Bedenk daarbij dat de cumprefs zelf ook nog met toepassing van de BOR zouden kunnen worden geschonken of vererfd.



KPMG Meijburg is een zelfstandige member firm in het wereldwijde KPMG-netwerk en sinds haar oprichting in 1939 een toonaangevende belastingadvies organisatie in Nederland. KPMG biedt hoogwaardige dienstverlening op het gebied van Audit en Advisory. Volgens KPMG is vooruitgang pas echt vooruitgang als die goed is voor mens en maatschappij. Fiscalist Olaf Leurs van KPMG Meijburg is mede auteur van het op 2 april 2021 verschenen rapport 'Onderzoek effecten afschaffing bedrijfsopvolgingsregelingen'. www.meijburg.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 18)





**“Snelheid is in
deze krappe
beleggingsmarkt een
belangrijk wapen.
Daarom staan we bij
VANDERSTELT nooit
stil; wij zijn altijd
op de hoogte van de
laatste transactie-
ontwikkelingen van
de diverse markten.
Daarnaast altijd alert
op nieuwe kansen en
beleggingsaanbod in
de markt.”**

MARKTONDERZOEK;

Alle NL transacties in Q2 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 Q2 2021)

TRANSACTIE VOLUME PER PROVINCIE - Q2 2021

PROVINCIE	TRANSACTIE VOLUME PER PROVINCIE - Q2 2021							Mutatie t.o.v. Q1 2021
	1-2 mln	2-3 mln	3-5 mln	5-10 mln	10-20 mln	20 mln+	Totaal	
Noord-Holland	165	51	44	37	25	9	331	+ 59%
Zuid-Holland	175	47	52	45	40	18	377	+ 56%
Zeeland	18	3	2	6	0	0	29	+ 32%
Utrecht	57	31	31	17	11	3	150	+ 65%
Noord-Brabant	119	37	38	23	10	8	235	+ 50%
Gelderland	83	35	41	16	2	9	186	+ 42%
Limburg	52	10	10	8	7	2	89	+ 75%
Flevoland	11	10	4	3	3	0	31	+ 15%
Groningen	21	16	13	9	0	1	60	+ 122%
Friesland	33	5	0	9	2	0	49	+ 145%
Drenthe	14	3	2	1	3	2	25	+ 19%
Overijssel	52	14	11	8	4	2	91	+ 38%
Totaal	800	262	248	182	107	54	1653	+ 56%

Mutatie t.o.v. Q1 2021	+ 51%	+ 64%	+ 64%	+ 60%	+ 75%	+ 15%	+ 56%
---------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

TRANSACTIE PER VASTGOED SEGMENT - Q2 2021

PROVINCIE	TRANSACTIE PER VASTGOED SEGMENT - Q2 2021							Mutatie t.o.v. Q1 2021
	Winkelruimte	Industrie	Kantoorruimte	Woonruimte	Zorg	Onderwijs	Overige	
Noord-Holland	18	45	33	101	3	0	22	+ 69%
Zuid-Holland	38	46	42	62	3	4	21	+ 102%
Zeeland	3	2	4	2	1	0	4	+ 45%
Utrecht	9	13	28	25	2	0	10	+ 67%
Noord-Brabant	17	41	32	38	0	1	18	+ 84%
Gelderland	15	22	28	32	1	1	10	+ 56%
Limburg	8	15	10	13	1	1	5	+ 83%
Flevoland	1	7	4	4	0	0	1	+ 21%
Groningen	6	11	5	14	1	0	2	+ 179%
Friesland	6	2	6	8	0	0	4	+ 86%
Drenthe	4	2	4	3	1	0	0	+ 8%
Overijssel	7	14	12	17	2	1	5	+ 66%
Totaal	132	220	208	319	15	8	102	+ 76%

Mutatie t.o.v. Q1 2021	+ 136%	+ 72%	+ 82%	+ 64%	- 12%	+ 14%	+ 89%	+ 76%
---------------------------	--------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Voetnoot: alle in het kadaster gemelde transacties > 1mln in Q1 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.

Onze visie op de vastgoedbeleggingsmarkt

Een korte vertaalslag op het marktonderzoek en de kansen in de diverse segmenten

Binnen onder andere de markt voor woningen, winkels, bedrijfshallen, kantoren en zorgvastgoed is VANDERSTELT op zoek naar de interessante pareltjes met een gezonde risico-rendement verhouding. Om die reden volgen wij voor u de laatste transactie-ontwikkelingen van de diverse markten. In ieder magazine delen wij dan ook graag het actuele marktbeeld naar aanleiding van de transactiecijfers.

In dit artikel lichten we deze transactie-cijfers toe aan de hand van een aantal vragen.

- Is er een effect waarneembaar van de aangekondigde verhoging van 2%/6% naar 8% overdrachtsbelasting per 1 januari 2021?

We kunnen ons zeker niet aan deze indruk onttrekken (pag. 33). De piek in de cijfers is ongekend. Dit hebben we ook gemerkt aan de dynamiek in de markt; dossiers werden versneld naar voren gehaald en alles werd op alles gezet om het nodige voor 31.12.2020 geëffectueerd te krijgen.

- Tegen welke uitdagingen staat de vastgoedbeleggingsmarkt momenteel? En wat zijn haar kansen en/of bedreigingen?



Woningmarkt

Nederland kampt met een structureel tekort aan huur en koopwoningen. Het is voor ons allen een grote opgave om versneld meer woningen te gaan realiseren. De woningprijzen blijven als gevolg hiervan maar doorstijgen, met alle problemen van dien voor starters op de woningmarkt... In toenemende mate roert de landelijke en gemeentelijke overheid zich dan ook in de woningmarkt. Dit doen zij bijvoorbeeld door een maximalisering of samenstelling van de huurprijs en een zelfbewoningsplicht van de huur. Deze ontwikkeling monitoren we nauwgezet.

Daarnaast kampt de woningmarkt momenteel met stijgende bouwkosten en een tekort aan mankracht en materialen. Ook gelden er de nodige regelgeving en milieukaders die de nieuwbouwmarkt belemmeren.

Door de enorme vraag en het beperkte aanbod op de woningmarkt lijkt er nog geen einde in zicht voor de prijsstijging die jaarlijks al even gaande is.

Mede door de gunstige financieringscondities bij banken staan veel indicatoren voor investeringen in de woningmarkt nog steeds op groen.

Retailmarkt

De retailmarkt wordt naar onze mening vaak onterecht over één kam geschoren. Er is echter een groot onderscheid tussen een A1 winkelstand en een B of C winkelstand, of de winkel zich in een dorp of een stad bevindt, en of dit een perifere detailhandelsvestiging (PDV) dan wel een grootschalige detailhandelsvestiging (GDV) betreft. Deze PDV en GDV-locaties liggen vaak aan de rand van de stad, zijn voorzien van gemakkelijk parkeren en de huurprijs per m² is relatief laag. Dit segment in de retailmarkt is vrij stabiel gebleven in de afgelopen krediet- en coronacrisis. Supermarkten zijn uiteraard ook blijvend in trek, maar doordat de overheid restrictief is met nieuwe locaties zijn nieuwe supermarkten een schaars en kostbaar goed geworden.

Natuurlijk kampt de retailmarkt met een structurele verschuiving van een deel van de omzet van fysieke verkoop naar online-verkoop. De centra van steden zullen hierdoor naar verwachting compacter worden, maar niet verdwijnen. Jacqueline gelooft in hybride winkelpatronen en blijft altijd kijken naar de locatie, de courantheid en alternatieve aanwendbaarheid. Kijkend vanuit een anticyclisch perspectief kunnen hier volgens Jacqueline wel eens kansen liggen. Door de attitude van banken zal er in dit segment wel geïnvesteerd moeten worden met veel eigen geld.

Zorgvastgoed

Zorgvastgoed is een andere nog relatief jonge beleggingsmarkt, maar deze is snel volwassen aan het worden door de enorme zorgbehoefte en ontwikkeling van deze markt. Door onder andere de toenemende vergrijzing, de individualisering en demografie is er sprake van een grote opgave en dit biedt interessante mogelijkheden voor investeerders.

Zorgvastgoed wordt vaak geassocieerd met lange huurcontracten, en om die reden door velen als een aantrekkelijk beleggingsproduct beschouwd.

“Afhankelijk van de locatie en de kwaliteit van de huurder zijn bedrijfshallen vaak een stabiele en goed renderende, maar vergeten drijver in een vastgoedportefeuille.”



Kantorenmarkt


De afgelopen jaren is een deel van de kantorenmarkt op de juiste locatie reeds getransformeerd naar woningen. Het is goed mogelijk dat we aan de vooravond van een nieuwe werktrend staan die eventueel weerslag gaat hebben op de kantorenmarkt. Er zijn namelijk veel signalen dat medewerkers in de toekomst deels thuis blijven werken. Deze verandering zou op termijn de benodigde aantal vierkante meter kantoor per gebruiker/ fte kunnen beperken, waardoor er meer m2-aanbod op de kantorenmarkt komt. Deze nieuwe manier van werken is volgens Jacqueline vrijwel onomkeerbaar en vergt een andere manier van denken over vastgeroeste gewoonten en daarmee ook over de kantoorunits. Alternatieve aanwendbaarheid, “mixed-use-functies” en transformatie naar woningen, kunnen hier deels het antwoord op zijn.

“Locatie, bereikbaarheid, beleving, uitstraling en aantrekkelijkheid van de omgeving, en de voorziening en kwaliteit van het pand zijn ook voor de kantorenmarkt een belangrijk lange termijn beslispunt voor een eventuele belegging”, aldus Jacqueline.



Bedrijfshallen

De bedrijfshallen zijn een stabiel, maar vaak vergeten product binnen de vastgoedbeleggingsmarkt. Met een relatief beperkte onderhoudscomponent en het feit dat productieprocessen voor huurders lastig en kostbaar te verplaatsen zijn, vormen bedrijfshallen een interessant segment voor de vastgoedbeleggingsmarkt. Afhankelijk van de locatie en de kwaliteit van de huurder zijn bedrijfshallen vaak een stabiele en goed renderende drijver in een vastgoedportefeuille, die nog wel eens over het hoofd wordt gezien.



“Binnen de diverse markten is het VANDERSTELT-team op zoek naar de meest interessante pareltjes met een gezonde verhouding tussen risico en rendement passend bij het investeringsprofiel van de opdrachtgever.”



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.





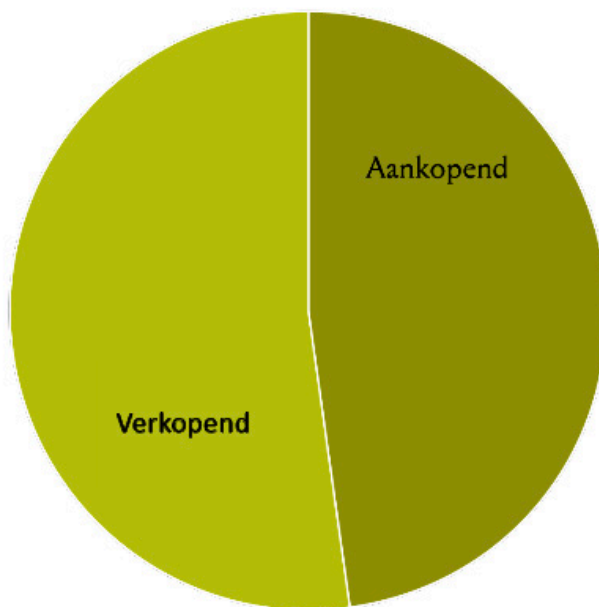
**Zoals u ziet op de VANDERSTELT
kaart hebben wij transacties
begeleid door heel Nederland.**



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
- Verkoopend 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!



De visie van Nyenrode op familiebedrijven; Kern van de NL economie



Familiebedrijven vormen een belangrijke pijler van de Nederlandse economie. Op 1 januari 2018 telde Nederland maar liefst 273.000 familiebedrijven. Familiebedrijven doen het over het algemeen goed, ze bestaan langer en presteren beter dan andere bedrijven. Toch hebben familiebedrijven de nodige uitdagingen, alleen al op het gebied van bedrijfsopvolging. Jacqueline Van der Stelt volgt op dit moment het Private Wealth Management Programma op Nyenrode Business Universiteit. Ze ging in gesprek met Ronald Heijn RBA EPP, Programmamanager, en Roberto Flören, RSM Hoogleraar Familiebedrijven en Bedrijfsoverdracht, aan Nyenrode.

Vanwaar de interesse vanuit Nyenrode voor familiebedrijven in Nederland?

Roberto: “Om inzicht te krijgen in de dynamiek van familiebedrijven, doe ik al sinds 1992 structureel onderzoek naar familiebedrijven. Daaruit is in 2002 de RSM-leerstoel Familiebedrijven en Bedrijfsoverdracht ontstaan. Het onderwerp past bij het profiel van de Nyenrode studenten en alumni.” Ronald vult aan: “Het past ook bij het ontstaan van Nyenrode. Nyenrode is van, voor en door ondernemers opgericht, familiebedrijven zitten van oudsher in ons DNA. Sinds 2018 bieden we naast het Private Wealth Management Programma nog een ander programma: Vermogensbeheer voor de Private Wealth sector. Dit programma is echt voor families, niet voor adviseurs. We zagen dat veel families richting een cash event gingen en vaak durven die families geen kritische vragen te stellen aan hun adviseurs. Het is dus goed als ze zelf ook meer kennis hebben.”

Hoe staat het Nederlandse familiebedrijf er volgens jullie voor?

Roberto: “We hebben familiebedrijven gevolgd tijdens crises, zowel de financiële crisis als de coronacrisis. Daaruit blijkt dat familiebedrijven het veel beter doen dan andere bedrijven. Er zijn minder ontslagen, er is minder krimp en meer bereidheid om in te teren op het eigen vermogen. In een

hoogconjunctuur doen andere bedrijven het beter, maar op lange termijn doen de familiebedrijven het beter. Daar is meer tevredenheid, het personeel blijft langer, er zijn betere resultaten, etc. De politiek richt zich nu ook weer meer op familiebedrijven. En terecht, want als je zzp'ers niet meerekent, is 69% van de bedrijven in Nederland een familiebedrijf.”

Recent heeft KPMG het ‘Onderzoek effecten afschaffing bedrijfsopvolgingsregelingen’ verricht. Wat is jullie visie op de effecten van de mogelijke politieke versoering?

Roberto: “Ik verwacht dat de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) in stand blijft, behalve voor alles wat met onroerend goed te maken heeft. Afschaffen van de BOR is mijns inziens het domste wat je kunt doen. Familiebedrijven hebben in de coronacrisis veel minder gebruik gemaakt van regelingen, ze hebben ontvangen gelden uit de corona-steunmaatregelen teruggegeven, etc. Met het afschaffen van de BOR raak je hen hard en dat betekent dat ze in de volgende crisis wel gebruik gaan maken van regelingen. Afschaffen is een korte termijn visie die niet de mijne zou zijn.”



Zijn er cijfers bekend over hoeveel Nederlandse familiebedrijven aan de vooravond staan van een overdracht/verkoop van hun bedrijf naar derden/de markt?

Roberto: “Er zijn 23.000 bedrijfsoverdrachten per jaar. Een dergelijk proces bestaat uit een aantal fases en duurt ca 4 jaar, met andere woorden, ca 100.000 families beraden zich thans. Uit onderzoek blijkt dat 90% van de eigenaren hoopt dat het familiebedrijf overgaat naar familie, maar in de praktijk is dat maar 1 op 3. Waarbij grotere familiebedrijven wel vaker in de familie blijven. Hoe je opvolgers voorbereidt, is niet standaard. Een accountant is de adviseur hierin. Er zijn ook steeds meer gespecialiseerde familiebedrijf-adviseurs. Een overdracht is een emotioneel proces. Rationeel weet iedereen dat het moet, maar veel mensen stellen het toch uit. Pas als mensen beseffen dat ze niet onmisbaar zijn, zijn ze zover dat ze ook echt stappen gaan nemen.”

Na een groot cash-event begint vaak het nieuwe bedrijf; het runnen van een familievermogen. Wat willen jullie families hierbij meegeven?

Ronald: “Er moet een nieuw doel gesteld worden. Vaak wordt het één en ander heel snel in structuren gegooid zonder dat er nagedacht wordt over de strategie. Ons advies is: ga eerst nadenken over de strategie. Hoe ziet het er over 10 en 30 jaar uit? Dat geld op de bank geeft ook zorgen. Veel mensen gaan te snel over tot actie en daar worden ze ongelukkig van. Ondernemers zijn gewend om een markt te veroveren en naar hun hand te zetten. Op de financiële markt gaat dat niet. Die kun je niet naar je hand zetten. 80% Van wat je gaat verdienen op de financiële markt, heeft te maken met je strategische plan. Die families krijgen allerlei adviseurs op zich af, maar er is strategie nodig. In onze programma's leren we families niet beleggen, maar strategie te voeren over hun vermogen.”

Onroerend goed spreekt veel ondernemers aan, het is een tastbaar iets. Onroerend goed lijkt een veilige belegging, maar is dat ook zo?

Ronald: “Niet altijd. Er moeten veel meer scenarioanalyses worden gedaan. In vastgoed wordt vaak niet trendmatig gedacht, er zijn zeker trends. De verschuiving van distributie en Internet Retail bijvoorbeeld; winkelpanden worden minder interessant. Een andere trend is de Multi Purpose van vastgoed; het geven van meerdere functies aan vastgoed, bijvoorbeeld het verhuren van daken voor de energietransitie. Of nog één: de interne migratietrend. Het ene moment trekken we massaal naar de steden en dan gebeurt het weer andersom. Dat is een risico. In Amerika trekken mensen massaal weg uit de steden. We denken nu dat Amsterdam een walhalla is om vastgoed te bezitten, maar dat kan zich keren.” Daarnaast zijn er nog de nodige andere trends die van invloed kunnen zijn op de waarde en het gebruik van vastgoed; energie transitie, globalisering en digitalisering.

Maar is vastgoed nou wel of geen goede belegging?

Ronald: “De stelregel is dat je zo'n beetje 10-15% van je vermogen in vastgoed zou moeten beleggen. Ik denk daar totaal anders over. Sommige mensen kunnen niet tegen de spanning en fluctuaties van de financiële markten, hen adviseer ik om juist veel meer in vastgoed te beleggen. Daarbij hoort wel een waarschuwing. Er zijn dingen die je kunnen overkomen; overlijden, arbeidsongeschiktheid, stoppen met de zaak, een echtscheiding, etc. Wij noemen dit 'OASE'. Zoiets komt altijd ongeschikt. Daar zou je bij voorbaat stil bij moeten staan. Je moet blijven analyseren voordat je investeert. Denken dat vastgoed altijd veilig is, is een veel gemaakte fout.”



Bezit van de zaak, einde van het vermaak?

Gelukkig geldt dit bij veel families niet en zien we een actief portefeuille-beleid. Data helpen hier enorm bij;

- In welke segmenten is belegd en is het risico gespreid? (winkels, kantoren, woningen, bedrijfshallen, niches)
- In welke regio's is belegd?
- Hoe ziet de huur-vervalkalender eruit? Wat is de kwaliteit en betalingsmoraal van de huurders en in welke sector is men actief?
- Welke energielabels zijn van toepassing?
- Welk onderhoud en/of welke investeringen zijn op zijn plaats om het object toekomstproof te krijgen?
- Wat is de alternatieve aanwendbaarheid, danwel wat is het plan B voor de langere termijn of in geval van leegstand?
- Welke trends zien we op ons afkomen en wat kan de weerslag zijn op welke delen van de portefeuille?
- OASE; is de familie/onderneming hierop voorbereid en is de continuïteit gegarandeerd? Onder druk en versneld moeten verkopen is nooit wenselijk.

Voor sommige vastgoed families geldt bovenstaande helaas wel en ligt het accent op het verzamelen van een collectie ‘individuele stenen’ (vaak vanuit een opportunity gedreven/verkregen), maar ontbreekt het aan totaal-overzicht en samenhang in de portefeuille. Zonder dat je het weet/beseft kan er in enkele decennia alsdan een ‘rariteiten-kabinet’ opgebouwd zijn; vaak best interessante objecten en/of herontwikkelingslocaties, maar zonder visie, planvorming en met een sterke concentratie van bepaalde risico's.

Zomaar een paar eerste simpele vragen uit een veel grotere context, die aanleiding kunnen geven tot de continuatie danwel herijking van de bestaande vastgoed-strategie. In de praktijk komen we vaak met dit soort vraagstukken en families in aanraking en adviseert/begeleidt VANDERSTELT ze in deze herijking en eventuele transitie van de portefeuille.

Onze nieuwe medewerkers stellen zich graag aan u voor...

VANDERSTELT werkt graag samen met vastgoedtalent en onderscheidt zich in de markt door Young Potentials de mogelijkheid te bieden om concrete vastgoed-ervaring op te doen. 'Doormiddel van een strenge procedure selecteren wij daarom de beste studenten al tijdens hun opleiding met de wens hen voor lange tijd te binden aan VANDERSTELT. Deze Young Potentials zijn leergierig, intelligent en enthousiast. Zij zorgen voor een frisse wind, beschikken over de meest recente kennis van vastgoed en denken "out of the box", aldus Jacqueline van der Stelt. Dit, in combinatie met onze professionele begeleiding, zorgt voor een mooie balans in Team VANDERSTELT. We stellen onze Young Potentials graag aan u voor:

“Wij kunnen ambitie, enthousiasme en nieuwe inzichten waarderen én faciliteren.”



Fleur Morsink

Tweedejaars bachelor student Vastgoed & Makelaardij aan hogeschool Saxion te Enschede, werkzaam bij VANDERSTELT als Junior Investment Analyst.

“De kans om deel uit te mogen maken van het team van VANDERSTELT heb ik met beide handen aangegrepen! Mijn werkzaamheden bij VANDERSTELT bieden mij de mogelijkheid om concrete ervaring op te doen in het werkveld omtrent vastgoed; ik kan de gedurende mijn opleiding geleerde theorie toepassen in de praktijk. Bij VANDERSTELT ben ik bezig met het analyseren van vastgoeddossiers. De variatie in deze dossiers is enorm; van nieuw te bouwen beleggingswoningen tot een core belegging in de Randstad. Met iedere beleggingsanalyse wordt mijn interesse voor dit geweldige vak nog meer gevoed. De opdrachten bij VANDERSTELT geven mij de motivatie om het uiterste uit mijzelf te halen en samen met het team de lat nog net iets hoger te leggen. VANDERSTELT is een geweldige onderneming en ik ben zeer blij dat ik team VANDERSTELT de komende jaren mag versterken!”



Tim Vree Egberts

Tweedejaars bachelor student Vastgoed & Makelaardij aan hogeschool Saxion te Enschede, werkzaam bij VANDERSTELT als Junior Investment Analyst.

“Als afgestudeerd technisch bedrijfskundige bleef de wens om invulling te geven aan mijn vastgoedpassie. Ik besloot Vastgoed & Makelaardij te gaan studeren en behaalde recentelijk cum laude mijn propedeuse. Het voelt als een unieke kans dat ik daarnaast mijn steentje kan bijdragen bij VANDERSTELT. Als junior investment analyst houd ik mij bezig met de pre-screening van de investeringsobjecten die aan VANDERSTELT worden aangeboden. Ik doe onderzoek naar de marktconformiteit en de mogelijke risico's van de diverse beleggingsproposities. Na een “quickscan” vallen de nodige dossiers af doordat ze niet voldoen aan de eerste screening ten aanzien van locatie, marktconformiteit, risico versus rendementsverwachting etc. Vervolgens gaan we de diepte in middels de nodige presentaties en analyses voor de investeerder.”



**“De kans om deel uit te
mogen maken van het
team van VANDERSTELT
heb ik met beide handen
aangeprepen!”**

Lieke Vliex

Derdejaars bachelor student Econometrics & Operations Research aan de Universiteit van Maastricht, werkzaam bij VANDERSTELT als Real Estate Data Analyst.

“Ik houd mij vooral achter de schermen bezig met het analyseren en publiceren van vastgoeddata. De transactiedata die wij analyseren zijn van grote toegevoegde waarde voor de klanten en de beleggingstransacties. Daarnaast stellen we deze data beschikbaar aan de markt. Excel kent voor mij weinig geheimen meer en ik kan VANDERSTELT versterken met tal van analyses. Ik doe dit met veel plezier. Ik leer daarnaast hoe een bedrijf in elkaar zit en hoe er met verschillende uitdagingen om wordt gegaan. Bij VANDERSTELT onderhoud ik een nauwe samenwerking met mijn collega's. Goede communicatie staat hierbij centraal.”

Huurrecht in coronatijd; een terugblik en vooruitzicht

De corona-crisis heeft een grote impact gehad op de omzet van veel ondernemers. De huurders van de bedrijfsruimte van deze ondernemers, hebben soms de grootste moeite gehad om hun huur nog te voldoen. Wat is de stand van zaken? Om hier antwoord op te krijgen, stelt VANDERSTELT een aantal prangende vragen aan Remko van den Wildenberg van De Ring Advocaten.

“Met name in de periode van de lockdown, tussen medio december en eind mei hebben veel ondernemers het bijzonder zwaar gehad. Ik heb bijvoorbeeld klanten in de fitness, in de horeca en in de evenementenbranche, die te maken hebben gehad met een omzetsdaling van ruim 90%. Het vet was in december al van de botten; het betalen van de volledige huur zat er soms echt niet meer in.”, aldus Remko.



Hebben zij hier met hun verhuurders afspraken over kunnen maken?

“Gelukkig wel, een goed gesprek doet soms wonderen. Veel verhuurders hebben ingestemd met een huurverlaging zodra ze zich ervan bewust werden hoe hoog de nood inmiddels was. Sommige verhuurders hebben zelfs uit eigen beweging een tijdelijke huurkorting aangeboden. Dat is vaak overigens uit welbegrepen eigenbelang gedaan: een failliete huurder kost de verhuurder uiteindelijk ook geld. Maar er zijn ook verhuurders die alleen hebben ingestemd met betalingsuitstel. Voor hun huurders betekent dit dat ze de komende jaren nog een huurschuld moeten zien af te lossen.”

Dit zal niet erg bevorderlijk zijn voor de huurrelatie...

“Er zijn verhuurders die zich hebben opgesteld als Dagobert Duck, dat zal de huurrelatie zeker geen goed hebben gedaan. Maar niet iedere verhuurder kan zich permitteren om tientallen procenten huurkorting aan zijn huurder te verlenen. Voor degenen die maar één of twee pandjes hebben die volledig zijn gefinancierd, zou een dergelijke korting immers betekenen dat ze het probleem van hun huurder overnemen. Die verhuurders komen dan zelf in het nauw met de bank. Er zijn ook gepensioneerde verhuurders die hun vastgoed – afgezien van de AOW - als enige bron van inkomsten hebben. Die kunnen hier niet zomaar afstand van doen. Dat moet de huurder ook begrijpen.”

Zijn er veel juridische schermutselingen geweest?

“Er zijn veel procedures gevoerd. Het begon met incasso kort gedingen waarin alleen maar voorlopige oordelen gegeven werden. Vanaf oktober/november 2020 verschenen er ook uitspraken in bodemprocedures. Die waren in het begin wat casuïstisch, maar gaandeweg kwam er steeds meer lijn in. In januari van dit jaar oordeelde de rechtbank Den Haag dat een caféhouder gedurende de periode van de lockdown niet meer dan de helft van de huur verschuldigd was. In de periode dat het café maar beperkt open mocht zijn, volstond volgens de rechter driekwart van de huur. Deze lijn is daarna door andere rechtbanken ook opgepakt. In maart heeft de rechtbank Amsterdam bijvoorbeeld geoordeeld dat de huur mocht worden verlaagd met de helft van het percentage van de omzetsdaling. Nadien zijn er nog andere discussiepunten aan toegevoegd, zoals: moet de TVL die de huurder ontvangen heeft als omzet worden gezien of moet deze worden toegerekend aan de huurlasten? Dat maakt nogal een verschil.”

Kunnen we dit achter ons laten nu de lockdown is opgeheven en Nederland weer herstelt van de crisis?

“Niet helemaal, want de huurder kan ook met terugwerkende kracht nog huurkorting vorderen. Er zijn huurders die de huur niet of maar gedeeltelijk hadden voldaan, maar er zijn ook huurders die bij familieleden met de pet zijn rondgegaan om de huur volledig te betalen, om zo hun bedrijf te redden. Om van die schuld af te komen, kunnen zij nog vijf jaar lang op die ‘te veel’ betaalde huur terugkomen. De rechtbank Den Haag heeft dit bepaald.”

“Doordat de crisis mondiaal en zo verstrekkend is, moet de pijn ineens gedeeld worden. En let op; dit kan de komende 5 jaar met terugwerkende kracht zo doorgaan!”

Wat is jouw mening over deze kwestie?

“Nou, eerlijk gezegd vind ik de lijn die de rechtbanken gekozen hebben wat eigenaardig. In de vorige crisis, van 2008-2013, werd er absoluut niet aan gesloten overeenkomsten getornd. ‘Afspraak is afspraak’, ‘contractzekerheid’, ‘ondernemersrisico’; dat waren de mantra’s in die periode. Als we de zekerheid van het gesloten contract loslieten, dan zouden de contracten als dominosteentjes omvallen en zou de hele economie een wankel juridisch fundament krijgen. En nu worden plotseling wél concessies gedaan, omdat de crisis mondiaal en zo verstrekkend is. Nu moet ineens ‘de pijn gedeeld worden’. Een sympathieke gedachte misschien, maar duidelijker wordt het er niet op. Want hoe gaan we bijvoorbeeld om met leverancierscontracten? Moeten die ook nog maar voor een bepaald percentage worden nagekomen?”

De Ring Advocaten is een maatschap van gespecialiseerde advocaten die zich bezig houden met vastgoed, incasso, arbeidsrecht, erfrecht, vennootschapsrecht en familierecht. Voor vrijwel alle advocaten geldt dat de advocatuur niet de eerste stap in hun loopbaan is geweest. Remko van den Wildenberg is alvorens advocaat te worden jarenlang vastgoedjurist geweest in het bedrijfsleven. Hij is gespecialiseerd in huurrecht, incasso en is lid van specialisatieverenigingen op beide terreinen.



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 vervoelvoudigd, 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.



vanderstelt
real estate investment partner

www.vanderstelt.com